

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

У Н И В Е Р С И Т Е Т С К А Я

Б И Б Л И О Т Е К А

А Л Е К С А Н Д Р А

П О Г О Р Е Л Ь С К О Г О



С Е Р И Я

С О Ц И О Л О Г И Я

П О Л И Т О Л О Г И Я



ДЖОВАННИ АРРИГИ

ДОЛГИЙ
ДВАДЦАТЫЙ ВЕК

ДЕНЬГИ, ВЛАСТЬ И ИСТОКИ
НАШЕГО ВРЕМЕНИ

ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО
А. СМИРНОВА И Н. ЭДЕЛЬМАНА

МОСКВА

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ТЕРРИТОРИЯ БУДУЩЕГО»

2006

ББК 65.03

А 79

СОСТАВИТЕЛИ СЕРИИ:

*В. В. Анашвили,
А. Л. Погорельский*

НАУЧНЫЙ СОВЕТ:

*В. Л. Глазычев, Г. М. Дерлугьян, Л. Г. Ионин,
А. Ф. Филиппов, Р. З. Хестанов*

Перевод выполнен по изданию: Giovanni Arrighi, *The long twentieth century: money, power, and the origins of our times*. London: Verso, 1994.

А 79 **Арриги Джованни.** Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / Пер. с англ. А. Смирнова и Н. Эдельмана. — М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006. (Серия «Университетская библиотека Александра Погорельского»). — 472 с.

ISBN 5-91129-019-7

© Издательский дом
«Территория будущего», 2006
© Verso, 1994

СОДЕРЖАНИЕ

Георгий Дерлугьян, Кеван Харрис.

Эволюция командных высот капитализма:

Венеция—Амстердам—Лондон—Нью-Йорк 6

Предисловие и выражение признательности 33

Введение 39

1. Три гегемонии исторического капитализма 68

Гегемония, капитализм и территориализм 68

Происхождение современной межгосударственной системы 79

Британская гегемония и фритредерский империализм 91

Американская гегемония и появление системы свободного
предпринимательства 103

К новой исследовательской повестке дня 121

2. Капитал на подъеме 133

Предшественники системных циклов накопления 133

Генезис финансовой олигархии 146

Первый (генуэзский) системный цикл накопления 161

Второй (голландский) системный цикл накопления 181

Диалектика государства и капитала 201

3. Промышленность, империя и «бесконечное»
накопление капитала: третий (британский)
системный цикл накопления 218

Диалектика капитализма и территориализма 236

Диалектика капитализма и территориализма (продолжение) 259

Повторение и предварительное рассмотрение 280

4. Долгий двадцатый век: диалектика рынка и плана 310

Четвертый (американский) системный цикл накопления 343

Динамика глобального кризиса 380

Эпилог. Сможет ли капитализм пережить успех? 410

Литература 449

ЭВОЛЮЦИЯ КОМАНДНЫХ ВЫСОТ КАПИТАЛИЗМА:

ВЕНЕЦИЯ – АМСТЕРДАМ – ЛОНДОН – НЬЮ-ЙОРК

У Вас в руках главная работа итальянского экономиста и исторического социолога Джованни Арриги. Он писал ее пятнадцать лет, с 1979 по 1994 г., именно в период слома несущих структур двадцатого века. Чтение этого увесистого и не самого простого тома также займет время. Однако читать надо непременно.

Сегодня исследования Арриги выглядят одной из самых обоснованных и продуктивных альтернатив как общепринятым мнениям насчет глобальных трендов, так и левой критике глобализации. Арриги предлагает аналитически необычную и в то же время панорамную интерпретацию капитализма как волнообразно достраивающейся системы контроля (а не производства и не обмена) над рыночными отношениями и политикой государств. В исторической перспективе у Арриги встают на места и обретают системный, связный смысл очень многие явления. Что-то нам было давно известно и бездумно принималось за данность (Британия «ладычица морей» и отчего-то еще и поборница свободы торговли, Америка изобрела транснациональные корпорации). Что-то мы припоминали лишь в качестве сноски в учебнике (кем были заказчики Микеланджело или почему два столетия спустя центр творческой энергии Запада перемещается из солнечной Италии на туманно-болотистую родину Рембрандта, Гюйгенса и Гуго Грюция). Где-то Арриги реконструирует совершенно утраченные взаимосвязи (какова роль Базельского банка взаимных расчетов, почему перед закатом каждой великой звезды на небосклоне капитализма возникают финансовые гиганты, и как это соотносится с тем фактом, что Христофор Колумб был именно генуэзцем).

Книга скажет сама за себя. Нам, авторам предисловия, предстоит лишь прояснить, кто такой Джованни Арриги, и откуда возникает его неожиданный историко-теоретический синтез на основе идей Йозефа Шумпетера, Антонио Грамши и, более всего, Фернана Броделя.

Когда в перестроечном 1986 году появился первый том знаменитой трилогии Фернана Броделя в прекрасном русском переводе Л. Е. Куб-

беля, славу интеллектуального бестселлера ей обеспечила, среди прочего, смелая аннотация, гласившая: «Классика современной немарксистской историографии».¹ Без сомнения, эта фраза стоила отдельной битвы Юрию Афанасьеву, в скором будущем одному из вождей демократической интеллигенции и основателю РГГУ. Перевод главного труда Броделя всячески тормозили в ЦК КПСС, вполне справедливо усматривая в нем опасный вызов официальному марксизму-ленинизму со стороны, как тогда выражались, мелкобуржуазного ревизионизма. Хотя, казалось бы, речь шла о чисто историческом исследовании мира в эпоху раннего Нового времени, отстоящей от нас на столетия. Однако охранители из ЦК верно почувствовали угрозу. Рядом с Броделем, предложившим потрясающе эрудированный и элегантно разбор исторического капитализма как способа *накопления* богатства и власти, Марксов анализ капитализма как способа фабричного *производства* кажется частным (т. е. ограниченно верным) случаем из западноевропейской практики XIX – начала XX вв.

Есть поучительная ирония в том, что с исчезновением социалистического лагеря и наступлением неолиберальной гегемонии 1990-х гг., броделевские исследования оказались сданы в запасники. В интеллектуальных запасниках тогда оказались и коммунист Грамши, и христианский социалист Поланьи, и даже пессимистичный австрийский консерватор Шумпетер. Все они казались излишними в новую эпоху полной и окончательной победы капитализма и наступления конца истории. Распад одной идеологической ортодоксии привел к бурной колонизации интеллектуального пространства ортодоксией противоположного знака.

В американской научно-дисциплинарной среде Броделя никогда не критиковали и не отвергали.² Его просто не замечали. В авторитетном

¹ Бродель Ф. *Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 1. Структуры повседневности* / Пер. Л. Е. Куббеля, под ред. Ю. Н. Афанасьева. М.: Прогресс, 1986.

² Fernand Braudel (1902–1985) – знаменитый и в середине жизни исключительно влиятельный французский историк. В 1930-е гг. совместно с Люсьеном Февром (Lucien Febvre) и Марком Блоком (Marc Bloch) он основал инновационный научный журнал «Анналы: экономики, общества, цивилизации» (или просто *Annales E.S.C.*) Журнал и возникшая вокруг него одноименная Школа «Анналов» пропагандировали «целостную историю» (*histoire total*), где традиционная для историков работа с архивными источниками сочеталась с теоретическими элементами географии, экономики, антропологии, психологии, даже медицинской эпидемиологии. Комплексная программа изучения мира воплотилась в первой крупной работе Броделя «Средиземноморье в эпоху Филип-

800-страничном «Путеводителе по экономической социологии» под редакцией Нила Смелзера и Ричарда Сведберга всего несколько упоминаний Броделя, большинство в связи с конкретными историческими фактами.³ В этом обобщающем труде, написанном коллективом из более сотни авторов, собственно идеи Фернана Броделя цитируются дважды: упомянут Броделев скептицизм относительно абстрактных моделей, и затем понятие мира-экономики возникает в перечислении прочих подходов к географии рынков. Даже термин «капитализм» упоминается только в связи с именами давно умерших немецких классиков: Маркса, Вебера, Зомбарта.

Дело не только в идеологической ситуации девяностых годов XX в. В своем критическом отклике на «Путеводитель по экономической социологии», Джованни Арриги указывает на причины эпистемологического порядка.⁴ В Америке у Броделя нашлось довольно мало читателей помимо историков. Американская социальная наука, во всяком случае, ее господствующий «мейнстрим», ориентирована одновременно на внеисторические инвариантные модели (которые считаются основной, если не единственной формой теории), а также на конкретные исследования явлений, берущихся многочисленными индивидуальными учеными почти неизменно на микроуровне и на кратких временных участках. При этом американская наука с жесткостью едва не ремесленной гильдии поделена на специальности, у каждой из которых есть свои классики, свои традиционные тематики, подходы, рабочий язык, свои журналы, конференции и, главное, контроль над рабочими

па II», которую он писал по памяти в немецком лагере для пленных французских офицеров в 1940–1945 гг. Марк Блок снабжал своего друга в плену передачами и письменными принадлежностями. В 1944 г. Блок, автор незавершенного и по сей день непревзойденного труда по истории феодализма, был расстрелян гестаповцами за свое еврейское происхождение и участие во французском Сопротивлении. Помимо многотомных монографий, ставших международными бестселлерами, Фернан Бродель с талантом и энергией успешного предпринимателя (а также политика, учитывая бюрократические традиции Франции) создавал новые учебные планы, исследовательские программы и центры, в частности, Дом наук о человеке в Париже. В конце жизни он становится «Бессмертным» академиком, заняв 15-е кресло за столом Académie Française.

³ *The Handbook of Economic Sociology* / Eds. N.J. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994.

⁴ Arrighi G. Braudel, Capitalism, and the New Economic Sociology // *Review*. 2001, Vol. XXIV. No. 1. P. 107–123.

местами на соответствующих отделениях университетов. Получение университетских позиций и публикации в наиболее престижных журналах контролируются профессиональным сообществом (реально его средним звеном) через регулярную практику взаимных анонимных отзывов и публикуемых рецензий, что призвано поддерживать уровень профессионализма. Установление нижнего порога отсекает графоманство и халтуру, однако данный механизм отбора также затрудняет появление необычных работ. Рутинно преобладает «профсоюзная идеология охраны ручного ремесленного труда» внутри гильдии.⁵ Именно на эту внутрипрофессиональную идеологию указывает социолог Рэндалл Коллинз, задавшийся вопросом, почему в Америке оказалось так мало последователей и у Броделя, и у другого «мегаисторика», Вильяма МакНила.⁶

На фоне подобной структурной организации знания действительно неясно, куда, в какую дисциплину и к какому факультету отнести широту и органичную взаимосвязанность броделевских интересов, таких как формирование географической среды и народонаселения, длительное социальное время (*longue durée*), механизмы устойчивости и изменчивости социальных структур, соотношение нижнего этажа материально-

⁵ Collins R. The mega-historians // *Sociological Theory*. 1985. Vol. 3. No. 1. Spring.

⁶ William H. McNeill (p. 1917). Американский историк шотландско-канадского происхождения. Продолжатель традиции Арнольда Тойнби в цивилизационно-диффузной интерпретации мировой истории. Обладая поразительной интуицией и воображением и имея возможность работать с массой конкретно-исторических исследований, созданных лишь с наступлением массовой науки после 1945 г., МакНил значительно превзошел Тойнби. За исключением службы в разведке на Балканах в период войны, практически всю профессиональную карьеру провел в престижном Университете Чикаго, избирался президентом Американской исторической ассоциации. Сразу после его ухода на пенсию в 1989 г., созданные МакНилом курсы по мировой истории убрали из программы. Среди историков почитается живым (хотя из совершенно другой эпохи) классиком. Продолжает писать эссе и рецензии для высокоинтеллектуального «Нью Йорк ревью оф букс». Однако почти перестал упоминаться в профессиональных журналах, где сейчас господствуют микроисследования и постмодернистское сомнение в «тотальных нарративах». Главные труды: «Восхождение Запада» (*The rise of the West*. University of Chicago Press, 1963; русский перевод: МакНил. Восхождение Запада. Киев; Москва, 2004), «Эпидемии и народы» (*Plagues and peoples*. NY: Anchor, 1976) и «В погоне за могуществом» (*The pursuit of power*. University of Chicago Press, 1982). Последняя книга оказала большое влияние на Арриги.

го воспроизводства повседневной жизни с настежь открытым бельэтажем рыночных обменов и с куда менее доступным верхним этажом, где за плотно закрытыми дверями кабинетов осуществляется социальная власть над этим миром. Непонятно, что вообще делать с этими роскошными, ошеломляюще панорамными, никуда не вмещающимися томами именитого и столь парадоксального французского мэтра.

И все-таки, политика. Как быть с неортодоксальной концепцией «Материальной цивилизации и капитализма», особенно со вторым томом броделевской трилогии, посвященным описанию вездесущих, шумных и спонтанных рынков?⁷ С высоты своего знания реальной истории мира Бродель как будто иронизирует над догматикой последователей как Маркса, так и Адама Смита или Макса Вебера. У Броделя рынки — самостоятельная и центральная категория социальной жизни. Он наслаждается ярмарочным шумом и жизненной энергетикой. И при этом в броделевском историческом анализе рынки *противопоставляются* закрытой, непроницаемой, элитарной сфере капитализма. Как же так? Капитализм не равняется рационализации и духу протестантизма? Капитализм не равняется либеральной демократии? Капитализм не равняется индустриальному производству и эксплуатации наемного труда? Капитализм — не рыночная экономика?! И вообще не экономика, а «антирынок» (как выражается сам Бродель), способ властвования, предполагающий регулярно возобновляемое строительство монопольных ограничений на путях предпринимательской рыночной стихии? Ересь какая-то! Или ревизионизм.

Самого Фернана Броделя еще можно заподозрить в мелкобуржуазном отношении к рынкам, в типично французской «якобинской» солидарности с трудовыми лавочниками, ремесленниками и крестьянами, и одновременно в закоренелой подозрительности к негоциантам и банкирам. Бродель происходил из потомственных крестьян Вердена. Его воспитывала бабушка в деревне, где столетие назад Бродель еще застал традиционный уклад сельской жизни. Он, несомненно, был патриотом Франции и пожалуй даже французским народником. Но обвинять Джованни Арриги в мелкобуржуазности будет совсем нелепо. Бывает, ученые происходят и из семей самой что ни есть высшей буржуазии. Например, Людвиг Витгенштейн, сын металлургического короля Австро-Венгрии, или Джованни Арриги — сын, внук, правнук швейцарских банкиров и миланских коммерсантов. Если в случае философа Витген-

⁷ Бродель Ф. *Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 2. Игры обмена*. М.: Прогресс, 1988.

штейна семейное состояние особой роли не играло, то для понимания работ Арриги очень важны и его социальное происхождение, и последующая биография.

О себе Джованни Арриги говорит полушутливо, что всю жизнь он изучает, в сущности, своего отца, что панорамный взгляд на мир как организационную систему лучше всего приобретается на периферии, особенно в Африке, и что ему потребовалось затем очутиться в Америке, чтобы понять свою родную Италию в перспективе мира.

Родился автор данной книги в 1937 г. в Милане, который остальные итальянцы, как известно, считают уже почти немецким городом по его правильности и чопорному духу. Миланская буржуазия всегда была самой передовой и одновременно самой национальной в Италии. К примеру, отец Арриги сознательно начал собирать современное итальянское искусство, когда все собратья по классу коллекционировали, конечно, знакомый по школьным учебникам Ренессанс. Во время войны семья Арриги заняла антифашистские позиции, а дядя даже ушел вместе со своими рабочими в партизаны. Позднее дядя стал еще и крупным торговым партнером советского Внешторга. Возвращаясь из Москвы, он рассказывал за обеденным столом, что СССР по его мнению мало отличается от Бразилии — громадная полуразвитая, полубедная страна с полудисциплинированной рабочей силой, где мощная, но только полурациональная бюрократия руководит гигантскими престижными стройками. Самый подходящий партнер для итальянского капитала! Так по рассказам дяди молодой Джованни знакомился с реалиями периферии и авторитарного развития.

Поездка в Африку подвернулась случайно. Защитив в 1960 г., в возрасте 23 лет, диссертацию по экономике, Джованни решил попутешествовать и заодно уклониться от армии. Англичане как раз на закате своей колониальной империи стали в массовом порядке открывать университеты в тропиках, надеясь вырастить собственные нацкадры. Молодому Арриги на выбор предложили попреподавать в Сингапуре или Родезии. Сегодня покажется едва не иронией, что в начале 1960-х Сингапур выглядел запущенным, хаотичным и перенаселенным городком на азиатских задворках колониальной империи. Британская Родезия (ныне Зимбабве) с десятками тысяч фермеров-колонистов, с аккуратными плантациями, сафари-парками и лужайками для гольфа выглядела куда цивилизованней. Но, как бывает с интеллектуалами из привилегированных семейств, к комфорту и деньгам Джованни был совершенно равнодушен. В Родезию он попал просто потому, что туда ехал кто-то из знакомых. Молодой итальянец еще не знал, что Родезия стояла на пороге затяжной, многосторонней гражданской войны.

В самолете Арриги прочел небольшую и в те годы очень популярную книжку Поля Барана «Политическая экономия роста».⁸ Аргументация Барана открыла перед Арриги дотоле ему совершенно неизвестные подходы к анализу экономических проблем, прежде всего, причин бедности и отсталости в не-европейских странах. Преподавание в Университете Федерации Родезии и Ньясенда ставило теоретические дебаты на совершенно конкретную основу. К тому же отделение экономики оказалось самым живым, молодым и интернациональным по составу преподавателей, особенно в сравнении с традиционными антропологами британской колониальной школы, которые видели основную задачу исследования Африки в описании туземных племен.

На рубеже 1950–60-х гг. за влияние в странах, как тогда стали выражаться, третьего мира соперничали две мощные идеологические школы — американская теория модернизации и международный марксизм-ленинизм, который мог опираться на реальные в тот период политические и экономические успехи не только СССР, но также Югославии, Китая, Кубы. Двуполярное противостояние всегда создает мощное притяжение к тому или другому полюсу, особенно когда за интеллектуаль-

⁸ Поль Баран родился в 1910 г. в Николаеве на Украине, в интеллигентской политизированной семье. Его отец был врачом и в период революции 1905 г. состоял в партии меньшевиков. Во время Гражданской войны семья бежала в Германию. Поль получил классическое образование в Дрездене и Берлине, которое он продолжил в МГУ после возвращения в 1926 г. Из СССР он окончательно уехал в 1934 г. После скитаний по Европе времен Депрессии, Баран оказался в США, и в 1941 г. сумел, наконец, завершить образование на экономическом отделении Гарварда. Там он учился у Шумпетера, Самуэльсона, Гэлбрейта и подружился с сыном банкира Полом Суизи, который после стажировки в Лондонской школе экономики стал первым марксистским (но не коммунистическим) экономистом в Гарварде. Во время Второй мировой войны Баран, как и Суизи, служил в американской разведке экспертом по индустриальному потенциалу Германии и Японии. С 1949 г. и до своей смерти в 1964 г. Поль Баран преподавал экономику в Стэнфорде, где пользовался колоссальной популярностью у студентов. Помимо свободного владения несколькими языками, незаурядной биографии и тонкого (хотя порой язвительного) чувства юмора, Поль Баран привлекал к себе необычно широким видением поля экономической мысли и регулярным соотношением теории с политической практикой. Его основная книга «Политическая экономия роста» (Baran P. *The political economy of growth*. New York: Monthly Review Press, 1957) стала интеллектуальным бестселлером и была переведена на восемь языков. Особенно сильно идеи Барана повлияли на экономистов Латинской Америки.

ными позициями высятся сверхдержавы. Однако, несмотря на левые симпатии западной интеллектуальной молодежи того времени (а это было время Че Гевары), Арриги все же не стал марксистом. Сказывалось буржуазное происхождение, но вовсе не в смысле классовых предубеждений (к которым Джованни относится с усмешкой). Арриги, которого воспитывали как наследника семейного дела, слишком хорошо знал повседневную механику бизнеса, насколько нелегко создавать и удерживать контроль над рынками и рабочей силой. Теория модернизации — абстрактная, нематериальная и очищенная от некрасивостей политического и экономического принуждения — с точки зрения Арриги плохо согласовывалась с реальными процессами создания современных экономик и государственных аппаратов.

В колониальной Родезии все это происходило совсем недавно, с 1890-х по 1940-е гг. В Африке можно было наглядно проследить, как полицейские и налоговые меры британской администрации целенаправленно принуждали африканцев выходить на рынок труда и выращивать на продажу местные продовольственные культуры, как при этом систематически понижалась стоимость рабочей силы и доходность в «традиционном» крестьянском хозяйстве, и одновременно как белым колонистам выделялись лучшие земельные угодья и обеспечивался рынок экспортной сельхозпродукции. Подобные реалии выглядели куда грубее и убедительнее, чем постулируемое теорией модернизации движение от традиционного уклада к современности. Но при этом Арриги не мог избавиться от впечатления, что советская коллективизация крестьянства решала очень сходные задачи ничуть не более гуманными средствами. (Хотя и в Родезии восставшие племена расстреливали из пулеметов.)

За годы преподавания в Родезии Арриги много ездил по стране, копался в архивах колониальных ведомств сельского хозяйства, налогообложения, планирования, спорил с коллегами и с африканскими студентами. Это были годы формирующего опыта и самообразования. Там же Арриги открыл для себя других экономистов и политологов: Оскара Ланге, Карла Поланьи, Франца Нойманна, но более всего Михаля Калецкого⁹.

⁹ Oskar Lange (1904–1965) — польский экономист, чья биография резко делится на два этапа. В 1933–1945 гг. он работал в США, с 1938 г. профессором экономики Чикагского университета (но на другом этаже, чем собственно «Чикагская школа» ортодоксальных рыночников). В 1945 г. Оскар Ланге с энтузиазмом принял просоветское правительство Польши и порвал с лондонским правительством в изгнании. Уже в 1944 г. он служил личным связным между президентом Рузвельтом и Сталиным по поводу послевоенного будущего Польши. В коммунистической Польской Народной Республике Ланге занимал видные

Родезийский период закончился для Арриги в 1966 г. арестом. В ноябре партия белых поселенцев во главе с Яном Смитом, видя, что британская администрация готовится к уходу и передаче власти африканским националистам, устроила мятеж и в одностороннем порядке объявила

посты: посол при ООН, директор Центральной школы планирования и статистики в Варшаве, видный академик. В 1953 г. Ланге написал панегирик Сталину как великому экономисту, чем подорвал свою научную репутацию. Но и позднее Ланге не раскаялся, повторяя, что с молодости был и навсегда остался убежденным социалистом, не выносящим польских националистов (что весьма неудивительно — сам Ланге был сыном еврейского торговца текстилем). Оскар Ланге создал теорию социалистической рыночной экономики, в которой Центральное Плановое Управление назначает цены методом «проб и ошибок». Он доказывал, что такая экономика с «имитируемым рынком» будет более эффективна, чем настоящий рынок.

Karl Polanyi (1886–1964) — австро-венгерский экономист, основатель «сущностного» (субстанционального) подхода, рассматривающего экономику в неразрывной связи с общественной средой и культурой, как в современном мире, так и в древности. Также автор эссе о христианской этике и гуманистическом социализме. Поланьи до последнего времени едва признавался экономистами, однако с конца 1960-х гг. стал культовой фигурой среди антропологов и исторических социологов. Поланьи остался автором единственной книги — *Великая трансформация* (1944, русский перевод 2002), в которой блестяще анализирует изменения европейского общества XIX в. под воздействием либерализации рынков и как эта эра прогресса канула в катастрофе 1914 г. Критики неолИБЕРАЛИЗМА 1990-х (особенно Нобелевский лауреат и раскаявшийся главный экономист Всемирного банка Джозеф Стиглиц) нашли в труде Поланьи мрачное и мощное предупреждение современной эпохе глобализации. В недавних статьях Джованни Арриги критикует Стиглица, Боба Бреннера и др. за политическое нежелание видеть в анализе Поланьи не только параллели, но и отличия глобализации Викторианской эпохи от совершенно другого геополитического контекста наших дней.

Franz L. Neumann (1900–1954) — немецкий юрист и политолог, в молодости социал-демократ, идейно и лично близок к Франкфуртской школе (многолетний друг Герберта Маркузе). Во время войны служил старшим аналитиком американской разведки (ОСС) и Госдепартамента. Подозревается в том, что из политического принципа делился аналитическими материалами с советской разведкой. Одна из ключевых фигур в подготовке обвинения на Нюрнбергском процессе над руководством нацистов. Настаивал, что политически правильнее будет передать дело в германский суд и использовать конституционные законы Веймарской республики, которые формально не отменялись.

о независимости Родезии по модели откровенно расистского режима апартеида (раздельного существования рас) в соседней ЮАР. Арриги арестовали заодно с группой преподавателей и студентов университета за организацию демонстрации. Конкретное обвинение было необоснованным, но Арриги действительно имел контакты с партизанами ЗАПУ. К счастью, родезийская полиция поняла это слишком поздно. После десяти дней в тюрьме и ноты из Лондона и Рима, Арриги выслали в Танзанию. Преподавателям из коренных африканцев повезло куда меньше. Некоторые из них провели в заключении следующие 15 лет.

Столица Танзании Дар-эс-Салам в те годы служила Меккой молодых радикальных интеллектуалов. Немаловажно, что в конце 1960-х Танзания была относительно дешевой и комфортной страной с динамичной экономикой и приятно-интеллигентным президентом Джулиусом Ньерере, переводившим Шекспира на суахили. Долговой кризис и структурная деградация наступили только десятилетие спустя, после 1979 г. В более поздних статьях Арриги рассматривает эту дату как наступление Великой Депрессии третьего мира, вызванной резким моне-

Впоследствии профессор Колумбийского университета в Нью-Йорке и один из основателей Свободного университета Берлина. Погиб в автокатастрофе. Главная работа Нойманна — *Бегемот: структура и принципы национал-социализма* (1942), остается классическим анализом личных мотиваций и государство-разрушающей динамики гитлеровского режима.

Michał Kalecki (1899–1970) — польский экономист, выдвинувший в начале 1930-х гг., на фоне Депрессии, теорию деловых циклов и регуляции рынков. Идеи Калецкого близки теории Дж. М. Кейнса, притом опубликованы раньше и, как считают историки науки, шли дальше идей Кейнса. Но Калецкий публиковался по-польски. В итоге теория получила название кейнсианской. Только в начале 1990-х гг. Кембридж издал семитомное собрание сочинений Калецкого на английском. Впрочем, Калецкому повезло в жизни. Во время немецкой оккупации Польши он работал в Англии, а в самые мрачные годы сталинизма служил экспертом ООН, консультировал правительства Мексики, Индии и Израиля. Вернувшись в Польшу только в 1954 г., Калецкий стал академиком и спокойно работал в Варшаве, периодически сетуя, что правительство не следовало его советам. Михаль Калецкий считается самым оригинальным социалистическим экономистом XX века. Эпитет “левый Кейнс” скорее даже преуменьшает значение Калецкого, который, как правило, превосходил Кейнса в учете социальных и политических последствий экономических решений. Как и Кейнс, Калецкий показал, что рынок не может обеспечить устойчивого равновесия при полной занятости, так что для достижения такого равновесия нужна специальная государственная политика регулирования спроса.

таристским разворотом США, который направил в Америку инвестиционные капиталы и тем самым, при внезапном исчезновении дешевого кредита, в массовом порядке обрушил и без того перенапряженные платежные балансы развивающихся стран. Однако признаки неблагополучия уже в конце 1960-х гг. были различимы в росте коррупции и в противоречиях правительственного курса, провозглашавшего цели догоняющего развития и африканского социализма, но на деле субсидировавшего потребление новых средних слоев города за счет деревни. Арриги оказался в новой для себя роли критика левого романтизма среди своих коллег, которые страстно желали видеть надежду в танзанийском эксперименте. Негативные моменты они с готовностью списывали на колониальное наследие и «империализм».

В Дар-эс-Саламе Арриги пишет свои первые самостоятельные работы по политической экономии Африки и критику бездумно-риторического использования гобсоновского термина «империализм». Эти работы принесли Арриги известность, и, более того, оказались пророческими.¹⁰ Проект африканского социализма обернулся провалом, а слова «империя» и «империализм» уже в наши дни вдруг пережили возрождение. Стоит отметить, что и в конце шестидесятых, и сегодня одним из противников Арриги выступает Антонио Негри, эстетский ультралевой философ с наклонностями провокатора.

Мир конца шестидесятых был удивительно непохож на наши дни. Эмоциональная энергия хлестала через край! Вернувшись в Италию в 1969 г., Арриги попадает в разгар «горячей осени». Италия служила для Западной Европы примерно тем же, чем Польша в советском лагере. Все еще полукрестьянская страна с мощной католической церковью и многочисленной, шумной интеллигенцией, восходящей в большинстве к мелкому дворянству недавнего прошлого. Как и Польша, Италия не сразу отреагировала на демонстрационный эффект выступлений 1968 г. соответственно в Праге и Париже. Зато потом случилось подлинное землетрясение. Толчки не затихали еще двадцать лет, покуда в обеих странах практически одновременно не рухнули партийно-политические структуры, построенные после 1945 г. Хроническая нестабильность, помимо того, что стала самовоспроизводящейся чертой национальной жизни, подпитывалась социальным напряжением в промышленном и в аграрном секторах. Трудно ожидать стабильности в странах, которые с одной стороны граничат с наиболее развитой зоной Европы, а с другой сторо-

¹⁰ Arrighi G., Saul J. *Essays on the Political Economy of Africa*. New York: Monthly Review Press, 1973; Arrighi G. *La Geometria dell'Imperialismo: i limiti del paradigma hobsoniano*. Milano: Feltrinelli, 1978 (английский и испанский переводы также 1978).

ны уходят куда-то в третий мир. Добавьте сюда слабость государственной власти и силу католической иерархии, которой приходилось реагировать на брожение среди паствы и деморализацию властей. Кстати, Арриги, будучи поклонником Калецкого, на редкость остро видел параллели между капиталистической Италией и коммунистической Польшей. По тем временам подобные сопоставления выглядели ересью для большинства как правых, так и левых, поэтому Арриги должно было доставаться со всех сторон. Притом, надо сказать, он совершенно не любитель полемик и потасовок. Склонный скорее к образу жизни научного схимника и щедрого на идеи наставника, Арриги приемлет лишь минимальные житейские радости: кино, оперу и приготовление ризотто по праздникам. Все-таки *Italiano vero*.¹¹

После пары лет в гуще событий, Арриги занимает должность профессора социологии в Университете Калабрии и уезжает в южно-италийское захолустье. Конечно, социология в Калабрии выводит на проблематику организованной преступности и мафиозного общества. Используя свой опыт исторической реконструкции политэкономии африканских стран, Арриги исследует периферийную Калабрию совместно с молодыми сотрудниками Фортунатой Пизелли и Пино Арлакки (последний вскоре делает головокружительную карьеру, став сенатором Итальянской республики и затем главой Комиссии ООН по международной оргпреступности).¹²

Тогда же Арриги прорабатывает «Тюремные тетради» Антонио Грамши.¹³ Для западных университетских радикалов поколения 1968 г. Грамши стал культовой фигурой, поскольку в отличие от большинства тео-

¹¹ Подлинный итальянец.

¹² Arrighi G., Piselli F. *La Calabria dall'Unità ad Oggi. Parentela, Clientela e Comunità*. Torino: Einaudi, 1985. Английский вариант этого важнейшего текста по традиционно мафиозной среде: Arrighi G., Piselli F. Capitalist Development in Hostile Environments: Feuds, Class Struggles, and Migrations in a Peripheral region of Southern Italy // *Review*. 1987. Vol. X. No. 4. ; Ту же длинную статью см. в сборнике Inga Brandell (ed.) *Workers in Third World Industrialization*. London: Macmillan, 1991.

¹³ Antonio Gramsci (1891–1937) — литературный критик и публицист, один из основателей и лидер компартии Италии, член парламента. Арестован фашистским правительством Муссолини в 1926 г. Мучительно болев в тюрьме, за одиннадцать лет заключения Грамши исписал около трех тысяч листов и просто клочков бумаги, которые были спасены Татьяной Шухт, сестрой его русской жены. Сведенные в один том и опубликованные в конце 1950-х гг., эти отрывочные заметки составили знаменитые *Quaderni del Carcere* — «Тюремные тетради».

ретиков марксизма, он разрабатывал радикальную культурологию, теорию гуманистической политики вместо диктатуры пролетариата и пытался с постгегелевских марксистских позиций объяснить феномен интеллигенции. В 1970-е гг. Компартия Италии официально провозглашает Грамши — явно в пику сталинизму — провозвестником политической стратегии Еврокоммунизма. Именно поэтому, несмотря на ореол марксистского мученика, Грамши официально замалчивался в СССР, и в то же время именами интеллектуально незагруженных Тельмана или Тольятти назывались советские улицы и города.

Грамши относится к той плеяде теоретиков Второго и Третьего интернационалов (Каутский, Роза Люксембург или Троцкий, в период 1905 г., между прочим, оказавший влияние на теорию государства Макса Вебера), которые могли войти в канон социальной науки, если бы занимали академические, а не партийные позиции. Параллельно Грамши, но в либеральной веберовской традиции, двигалась работа австро-венгерского социолога Карла Мангейма. Сегодня надо признать, что теоретическое наследие Грамши (равно как и Мангейма) переоценивалось энтузиастами гуманизации социального знания. Грамши не оставил сколько-нибудь целостной теории о соотношении культуры, интеллектуального производства и власти, тем более операционализуемой в конкретных исследованиях. (Поколением позднее в этом направлении гораздо дальше Грамши и Мангейма продвинулся Пьер Бурдьё.) Тем не менее Грамши остается ключевой фигурой в интеллектуальной истории XX в. благодаря самой постановке проблем и наброскам решений на грани интуитивного озарения.

Сегодня наиболее продуктивными идеями Грамши видятся фордизм и гегемония. Оба в разной степени используются Арриги. Задолго до теорий массовых коммуникаций или общества потребления и намного внятнее футурологических построений американской социологии 1950-х гг., Грамши выявил связь между экономикой конвейерного производства, корпоративной организацией бизнеса, массовой представительской политикой и культурным комплексом растущего массового потребления. Символом этого комплекса стал автомобиль Форда. Грамши эскизно обозначил, как мог бы выглядеть синтез политэкономического анализа, социологии производства, потребления, равно как семьи и образования, плюс культурологии современных городских сообществ. Это направление еще предстоит развивать, преодолевая предрассудки различных социальных дисциплин. Сам Грамши, будучи марксистом, меньше всего заботился о том, к какому факультету отнести свой подход.

Для Арриги, как станет ясно из книги, наиболее полезной концепцией Грамши оказалась гегемония. Чтобы не пересказывать книгу, скажем

лишь кратко, что в грамшианском употреблении гегемония вовсе не синоним господства. Это господство плюс согласие подчиниться. Ситуация гегемонии возникает, когда значительная часть общества принимает порядок вещей потому что:

- данный порядок представляется общим благом (скажем, движение в сторону прогресса или оборона от общей опасности);
- обществу предложен весьма комфортный материальный компромисс (как в западных демократиях всеобщего благоденствия после 1945 г. или в порядке консервативной «доктрины Брежнева» после 1968 г.);
- существующему порядку попросту не видно никакой реальной альтернативы. (Возьмите пример позднесоветского общества накануне краха гегемонии, выразительно схваченный в заголовке монографии антрополога из Университета Калифорнии в Бёркли Алексея Юрчака – «Все было навеки, пока не кончилось»¹⁴).

В реальной жизни, как всегда, аналитически обозначенные условия встречаются не отдельно, а в исторически изменчивых комбинациях. Гегемонии строятся, поддерживаются, деградируют, разрушаются. Власть не вещь, а хронически противоречивый процесс.

Чтобы написать эту книгу, Арриги видоизменил идею гегемонии в двух направлениях. Во-первых, он переносит ее на межгосударственный уровень. Вместо класса-гегемона у Арриги мы видим державы-гегемоны. Они возникают, какое-то время правят своим миром, трансформируют мир и, более не в состоянии контролировать результаты собственных инновационных действий, постепенно сходят на вторые роли. Обратите внимание, что речь не идет о нациях или цивилизациях. Государства рассматриваются строго как территориальные *организации*, которые в зависимости от историко-геополитического контекста принимали совершенно различные формы: капиталистические города-государства подобно Венеции прошлого или Сингапuru сегодня, протонациональные союзы коммерческих городов в Нидерландах или Дубае и прочих эмиратах, действительно национальная Англия, но одновременно обладающая Британской империей, или не-национальная континентальная поселенческая демократия США.

Вторая концептуальная модификация логически вытекает из исторической цикличности гегемонии. Арриги синтезирует анализ Грамши

¹⁴ Yurchak A. *Everything was forever, until it was no more: the last Soviet generation*. Princeton: Princeton University Press, 2006.

с теорией делового цикла Шумпетера¹⁵. Это может показаться неожиданным, но лишь с идеологической точки зрения. Грамши погиб коммунистом, в то время как австрияк Шумпетер бравировал едва не монархическими идеалами.

Мысль Шумпетера, который был продолжателем немецкой исторической традиции, замечательно социологична, и тем отличается от способа построения теорий в господствующей парадигме неоклассической экономики. У Шумпетера есть четко обозначенные агенты действия (изобретательные предприниматели), целеполагание и довольно азартные ценности (погоня за особой прибылью первопроходцев), структурные условия и ресурсная база (кредитные учреждения), социальное время (фазы цикла), а также препятствующие условия и истори-

¹⁵ Joseph Alois Schumpeter (1883–1950) — австрийский экономист, не вписывающийся в обычные определения. Например, несмотря на идейные и дружеские связи, не относится к так наз. Австрийской экономической школе (Фон Хаек, Людвиг фон Мизес и пр.) После эмиграции в США в 1932 г. Шумпетер возглавил Отделение экономики в Гарварде, где был зачастую нелюбим студентами и коллегами из-за сильного, если не нарочитого немецкого акцента, гусарской заносчивости (хвалился, что знает толк в лошадях и женщинах), аристократического консерватизма и снисходительного отношения к эмпиризму англо-американской мысли (в чем его с готовностью поддерживал другой гарвардский профессор из эмигрантов — социолог Питирим Сорокин). Однако Шумпетера боготворили аспиранты и младшие коллеги, среди которых столь разные, как кейнсианцы Самуэльсон и Гэлбрейт, леволиберал Хейлбронер или «независимый социалист» Суизи. Шумпетер занимает двусмысленное положение в каноне американской экономики: имя присутствует, но в учебниках и тем более в профессиональных журналах его идеи едва ли сыскать. Помимо широты и нарративного характера изложения, проблема в том, что модели Шумпетера имеют нелинейный характер, исторически и социологически контекстуализованы, и оттого плохо формализуются на престижном среди экономистов математическом языке. (При этом Шумпетер был основателем и президентом Американского общества эконометрики.) Подобно другому известному экономисту, уроженному норвежцу Торстейну Веблену, Шумпетер оказался более востребован макроисторическими социологами, а также политическими теоретиками демократии. Наряду с Карлом Полаanyi (с которым Шумпетер враждовал при жизни), считается у социологов классиком переходного межвоенного поколения. В Европе Шумпетер пользуется статусом классика более по культурным причинам: высокий интеллектуальный стиль, характерная амбивалентность в отношении роли государства и идеалов социализма плюс региональная гордость перед лицом Америки.

ческая тенденция (все более успешное стремление общества защититься от периодических бедствий «разрушительного созидания», вызываемых деятельностью предпринимателей, из чего вытекает политический пессимизм Шумпетера по поводу будущего капитализма). Наконец, Шумпетер, при жизни которого социализм выглядел непосредственной альтернативой существующему строю, был одним из действительно серьезных критиков марксизма, добросовестно искавшим бреши в марксовой теории капитализма. Находя такие бреши и предлагая свои решения проблем, он совершенствовал исторический анализ капитализма, а с какими уж политическими целями, оказалось делом второстепенным. Так что нет особой иронии в том, что идеи самого Шумпетера, близко знавшего Макса Вебера и всю жизнь спорившего с марксистами, в перспективе социального анализа оказались дальнейшей эволюцией линий, восходящих как к марксистскому, так и веберовскому варианту анализа капитализма. Скажем, именно у Шумпетера Поль Баран, Андре Гундер Франк и другие радикальные критики отсталости взяли различие простого роста и качественного развития экономики. Это одна из основных идей Шумпетера, которую он иллюстрировал знаменитым саркастическим предложением: «Составьте хоть сотню дилижансов, все равно железнодорожного состава у вас не получится».

У Маркса и большинства его последователей капитализм имеет линейную историческую тенденцию. Механизмы изменчивости и внутрисистемных кризисов в марксизме едва обозначены.¹⁶ Не говоря о том, что Маркс, несмотря на все его проникательные отступления в черновиках, все же рассматривает капитализм на удивительно ограниченном участке времени и пространства, фактически лишь в Англии первой половины XIX в.

Обратите внимание, насколько арригиевский синтез на основе идеи гегемонии Грамши и делового цикла Шумпетера отличается от большинства даже самых критических анализов капиталистической власти. И у Мишеля Фуко, и у Жака Деррида, и у Пьера Бурдьё, отчасти даже у Иммануила Валлерстайна (о чем ниже) эволюция современных форм власти имеет линейно-поступательный, а то и начинает приобретать подавляюще-незыблемый характер. Гораздо меньше эти знаме-

¹⁶ Это вполне соответствовало ранним эволюционным представлениям о прогрессе. Дарвин, к примеру, ничего не знал о генетических механизмах наследственности и мутациях. Интересно отметить, что именно в то время, когда Шумпетер взялся поправить Маркса, другой немецкий эмигрант на другом отделении Гарварда — биолог Эрнст Майр (Ernst Mayr) — закладывал основы неодарвинистского синтеза.

нитые авторы могут сказать о том, насколько трудна задача властвования и как конкретно эта задача решалась в изменчивых исторических конфигурациях. Арриги при помощи Грамши, Шумпетера и Броделя удалось теоретически отразить центральную динамику современной миросистемы.

Переход Арриги на новый уровень обобщения непосредственно связан с началом его сотрудничества с Иммануилом Валлерстайном, основателем школы миросистемного анализа. В 1979 г. Арриги переезжает в Америку и присоединяется к основанному Валлерстайном Центру Фернана Броделя при Университете штата Нью-Йорк в Бингемтоне. В течение восьмидесятых годов Арриги много писал в соавторстве с Валлерстайном и Теренсом Хопкинсом¹⁷ на самые разнообразные темы, от теоретического разбора веберовской категории статусной группы до социальных причин распада Советского блока (главный тезис выражен в календарном заголовке их статьи: «1989 год как продолжение 1968 года»)¹⁸.

В 1970-е гг. мир вступает в период турбулентности. Начинается ломка компромиссных политико-экономических структур, которые создавались в качестве реакции на Великую депрессию, мировые войны, а также революции и деколонизации середины XX в. Эти структуры — государства всеобщего благоденствия на Западе, зрелые коммунистические диктатуры на полупериферии и государства национального развития в третьем мире вплоть до конца 1970-х гг. обеспечивали социальный мир и материальное благополучие. Уровни варьировались в различных зонах миросистемы, однако достижения выглядели впечатляюще в сравнении с предшествующими эпохами. Теперь, с наступлением кризиса, пришло и резкое изменение политического климата.

¹⁷ Terence K. Hopkins (1929–1997) — американский социолог, со студенческих лет близкий друг Иммануила Валлерстайна. В 1950-е гг. в Колумбийском университете Хопкинс в качестве аспиранта и затем молодого преподавателя работал с Карлом Поланьи, Райтом Миллсом и Маргарет Мид, считался восходящей звездой нового поколения теории модернизации. Он же был первым, кто в шестидесятые годы восстал против старшего поколения. Одним из результатов стало появление миросистемного анализа. Хотя Хопкинс сравнительно немного публиковался, он был важнейшим соавтором Валлерстайна, который проговаривал с Хопкинсом основные идеи, прежде чем изложить их на бумаге.

¹⁸ Arrighi G., Hopkins T. K., Wallerstein I. Rethinking the concept of class and status-group in a world-system perspective // *Review*. 1983. Vol. VI. No. 3; Arrighi G., Hopkins T. K., Wallerstein I. 1989, the Continuation of 1968 // *Review*. 1992. Vol. XV. No. 2.

Вокруг бингемтонской школы миросистемного анализа возникает своеобразный теоретический квартет, более шутливо называвшийся «Бандой четырех» (по отзвуку китайского разоблачительного процесса над вдовой Мао бывшей актрисой Цзянь Цынь и ее подельниками). Помимо Арриги и Валлерстайна в квартет вошли радикальные экономисты Андре Гундер Франк и Самир Амин¹⁹. Вместе они написали две

¹⁹ Andre Gunder Frank (1929–2005) — сын берлинского литературного публициста и пацифиста, бежавшего от нацистов вначале в Швейцарию и затем в США. В итоге, как шутил сам Гундер, он «свободно путался в семи языках», на которых говорил с удивительными акцентами всех семи одновременно, а также жил примерно в тридцати странах мира, не задерживаясь нигде более чем на несколько лет. Прозвище «Гундер» Франк получил в американской школе из-за пристрастия к бегу на длинные дистанции и внешнего сходства с известным в те годы скандинавским спортсменом, который также был долговязым блондином. В 1957 г. Гундер Франк защитил в Университете Чикаго диссертацию по экономике, замечательную двумя фактами — темой была «Колхозная организация производства на Украине», а научным руководителем — впоследствии знаменитый монетарист Милтон Фридман. Гундер был известен крайне упрямым и бескомпромиссным характером, что во многом объясняет, почему ему не удавалось нигде осесть. Поездка в Киев в 1960 г. едва не обернулась большими неприятностями, когда Гундер взялся доказывать неэффективность колхозов (о голодной смерти миллионов крестьян тогда еще не говорили). Даже с Кубы, куда его пригласил Че Гевара (в качестве министра финансов в революционном правительстве), Гундера в конце концов выслали по указанию Фиделя Кастро. В 1967–1973 гг. он нашел приют у Сальвадора Альенде в Чили, где разрабатывал свою известную теорию зависимости — довольно грубый, но доходчивый вариант критики теории модернизации, впоследствии намного более эффективно использованный Валлерстайном при построении его собственной миросистемной теории. Однако концептуализация центра-периферии остается основным изобретением Франка.

Samir Amin (р. 1931) — сын египтянина и французки (оба родителя — врачи при управлении Суэцкого канала), сформировался в левоинтеллигентских кругах Парижа. Впоследствии обосновался в Сенегале по приглашению президента Леопольда Седара Сенгора, поэта и политического теоретика «негритюда», а также элитного африканского парижанина. Самир Амин — автор множества некогда очень популярных книг и статей по экономическим и политическим проблемам третьего мира, написанных в полемически-публицистическом стиле и на виртуозном французском языке. (Также регулярно выступает на арабском и английском). Считается, что Амин давно бы получил Нобелевскую премию по экономике, если бы не был таким крайне левым. Подобно

компактные книжки, пользовавшиеся в те годы немалым успехом и переведенные на десяток основных языков мира.²⁰ Первая книга давала системный и историко-циклический анализ грянувшего в семидесятые годы кризиса, вторая критически оценивала итоги политики антисистемных движений в XX в. и предлагала варианты будущих стратегий.

В начале 1920-х гг. пути «Банды четырех» расходятся. Неизменно галантный Валлерстайн говорил об этом так: «С Гундером я обычно соглашался на 80 % и не соглашался на 20 %. В последние годы эта доля несогласия возросла.» Арриги говорил прямее: «Гундер доводил меня до кипения. Если он что-то изобретал, то непременно доводил идею до абсурда. Но идеи у Гундера бывали настолько важны, что с ними надо было работать.» Арриги имел в виду последнюю книгу Франка с выразительным названием «РеОриент» — в смысле призыва перевернуть, реориентировать всю евро-центричную картину мировой истории, признав, что Восток, а точнее Китай, всегда был и опять будет центром мира.²¹ В исполнении Гундера вместо евроцентричной истории получилась китаеццентричная. Именно это и предполагал поправить Арриги — карту мира надо не вертеть, а последовательно, теоретически выверенно расширять. В итоге может получиться совершенно непривычная картина, возможно, куда аналитически интересней и продуктивнее как существующей ортодоксии, так и ее радикального отрицания.

В Бингемтоне неизбежно витала мысль, что громадное историческое предприятие Фернана Броделя надо каким-то образом продолжать и выводить на анализ современного мира. Но как? Шедевр тем и шедевр, что невоспроизводим. Подражание будет выглядеть нелепо. Метод Броделя можно охарактеризовать как эрудированное рассуждение

многим видным интеллигентам Франции, Амин с горячим энтузиазмом обнаруживал воплощение своих радикальных чаяний в маоистском Китае и даже в полпотовской Кампучии. Экономическая теория Амина выводит бедность третьего мира из неравного обмена, который метрополии навязали колониям. Следовательно, предписывает Амин, народам периферии надо захватывать власть и собственность (как Насер в его родном Египте национализировал Суэцкий канал), после чего закрывать границы и добиваться развития в автаркической изоляции.

²⁰ Amin S., Arrighi G., Frank A. G., Wallerstein I. *Dynamics of global crisis*. New York: Monthly Review Press, 1982; Amin S., Arrighi G., Frank A. G., Wallerstein I. *Transforming the revolution: Social movements and the world system*. New York: Monthly Review Press, 1990.

²¹ Frank A. G. *ReOrient: global economy in the Asian Age*. Berkeley: University of California Press, 1998.

об устройстве мира. Для большинства историков, чьи профессиональные интересы ограничиваются отдельными странами и периодами, у Броделя и так слишком много обобщений. В то же время с точки зрения социальной науки, Бродель видится вечно ускользающим, как горизонт. Высказав массу захватывающих воображение наблюдений и замечаний, Бродель неизменно останавливался на пороге теоретического обобщения — и принимался за другую, не менее интересную тему, о которой у него тоже всегда было заготовлено незаурядное суждение. Очевидно, Фернан Бродель не хотел стеснить свое энциклопедическое повествование, в котором как на грандиозном волшебном гобелене должна была отразиться целостность людского мира. Но принципиально не желая избрать аналитический вектор, Бродель оставил в наследие недостижимый пример, который держится на его знаниях и мудрости. Неудержимая избыточность Броделя оказалась большой проблемой для его наследников повсюду, начиная с самой Франции.

После Броделя оставалось только сузить и сфокусировать аналитическую картинку. Но по какому параметру? На какой теоретический вектор нанизывать повествование? Сам Валлерстайн с его экстраординарной трудоспособностью, эрудицией, панорамным видением мира, и, не последнее качество, легким пером, на многие годы затянул написание своего главного труда — «Современной миросистемы».²² Остается ждать, когда Валлерстайн выпустит четвертый и, как он обещает, пятый том, который выведет его аналитическое повествование в наши дни и ближайшее будущее.

С выходом в свет в 1994 г. «Долгого двадцатого века» пути Арриги и Валлерстайна расходятся. К тому времени стало окончательно ясно, что политические ожидания общемирового поколения шестидесятников потерпели крах. Вместе со структурами XX века рухнули и структурные условия организованной оппозиции. Нет примера нагляднее идейной, социальной и чисто бытовой трансформации интеллигенций и образованных специалистов (т. е. бывших «новых средних классов» 1960-х гг.) в странах бывшего советского блока, хотя между 1985 и 1995 гг. есть много других, еще более травматичных примеров деструктуризации.

Видя резкое понижение научного интереса к проблематике макроисторических трансформаций, Валлерстайн придумывает для себя двойную стратегию, определившую направление его работ после 1990 г. Во-

²² Wallerstein I. *The modern world-system: Vol. 1. Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century. Vol. 2. Mercantilism and the consolidation of the European world-economy, 1600–1750. Vol. 3. The second era of great expansion of the capitalist world-economy, 1730–1840s.* New York, Academic Press, 1974, 1982, 1989.

первых, вместо бесполезных призывов к профессиональной академической среде, надо системно анализировать само строение современного знания с момента его оформления в начале XIX в. Это теперь хорошо известные работы Валлерстайна по эпистемологии. Во-вторых, Валлерстайн решил применить на практике известное замечание шведского экономиста Гуннара Мюрдаля о том, что изменения в социальной науке (Мюрдаль имел в виду в первую очередь, конечно, экономику) не возникают из теоретических открытий, а всегда диктуются изменением фокуса политического внимания. Значит вместо лобовой атаки на англоамериканский «мейнстрим» социальных наук надо завоевывать популярность у более широкой читающей публики. Валлерстайн, обладающий исключительным статусом в мировой науке и одновременно мировой известностью и талантом интеллектуального публициста, начинает регулярно выступать с альтернативными комментариями по поводу текущих событий, которые всегда основаны на его теориях и являются формой самопопуляризации. Преимущественно эти работы и переводились на русский в последние годы.

Арриги, напротив, все более удаляется от политической злободневности и начинает уже в зрелом возрасте создавать фундаментальную теорию, которая тем не менее обещает стать прорывом в нынешних дебатах о глобальных тенденциях. Буржуазное и притом итальянское происхождение опять сыграло важную роль, помогая Арриги разглядеть с позиций его необычного опыта нечто важное.

В 1996 г. на ежегодном съезде Американской социологической ассоциации Арриги выступил с докладом «О трех не-дебатах семидесятых годов».²³ Это было вполне дружеское, но тем не менее размежевание с Валлерстайном. Как известно, Валлерстайн никогда не вступает в полемику. Его принцип — четко заявить свою позицию и предоставить другим судить о преимуществах разных подходов. Арриги считает, что существует серьезная критика, которая ставит вопросы, требующие серьезного же ответа. После выхода в свет в 1974 г. первого тома валлерстайновской «Современной миросистемы», немедленно сделавшегося интеллектуальным бестселлером, на волне научного энтузиазма тех лет Валлерстайну было высказано три претензии.

Во-первых, Теда Скочпол, известность которой принесло сравнительное исследование социальных революций и формирования современных государств, подвергла Валлерстайна критике с неовебериан-

²³ Выступление впоследствии опубликовано в виде статьи в журнале «Ревью» Центра им. Фернана Броделя. См. Arrighi G. Capitalism and the modern world-system: rethinking the non-debates of the 1970s // *Review*. 1998. Vol. XXI. No. 1.

ских позиций за отсутствие должной концептуализации автономной роли государственной власти и межгосударственных войн в становлении современного мира²⁴. Иначе скочполовская критика называется дискуссией о двойственной логике или коэволюции современности, где экономика капитализма и рост государственности рассматриваются как две отдельные, хотя и взаимосвязанные логики развития. На это, считает Арриги, лучший ответ дал сам Макс Вебер, считавший главным условием выживания современного капитализма соперничество между государствами за привлечение мобильного капитала, прежде всего для капиталистического финансирования своих войн. Вопрос, таким образом, скорее о методологических предпочтениях исследователей анализировать развитие политической власти отдельно от власти капиталистической или стремиться увидеть взаимосвязь двух главных видов власти нашей эпохи. Однако самый сильный ответ на критику Скочпол, вероятно сам того не подозревая, дал историк Вильям МакНил в своей «Погоне за могуществом»²⁵. Его мало интересовали теоретические дебаты социологов. МакНил руководствовался своей интуицией историка, шаг за шагом реконструируя тысячелетний ход европейских инноваций в военной области, от арбалета до пулемета, от феодальных дружин к регулярным армиям. В труде МакНила содержится масса данных, подтверждающих тезис Макса Вебера о постоянной конкуренции раздробленных европейских государств за мобильный капитал, витающий в поисках наиболее выгодного применения где-то между государствами, в космополитическом пространстве финансовых потоков. Миросистемный анализ таким образом несколько не страдает от неовеберовской критики. Напротив, считает Арриги, Вебер и МакНил помогают прояснить одно из главных условий выживания капитализма в конкуренции с территориальной властью государств. Что Арриги и показывает в своей собственной книге.

С другой стороны, историк-марксист Роберт Бреннер обвинил Валлерстайна в сбрасывании со счетов классовой борьбы внутри европейских стран на заре Нового времени. Только так, утверждал Бреннер, можно было все свести к безличной структурной эволюции атлантических рынков. К чести Бреннера, он не просто высказал типично марксистскую критику, но и предложил элегантное контробъяснение. Капитализм, по Бреннеру, возникает из патовой ситуации в вооруженном противостоянии крестьян и дворян, типичной для позднего Средневе-

²⁴ Skocpol T. Wallerstein's world capitalist system: a theoretical and historical critique // *American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 82. No. 5.

²⁵ McNeill W. *The pursuit of power*. University of Chicago Press, 1982.

ковья. Там, где крестьяне в конце концов победили и значительно понизили феодальные ренты, если не освободились совсем (это случай Франции после Жакерии, считает Бреннер), феодалам оставалось только объединяться вокруг абсолютистской монархии и создавать сильное централизованное государство, чтобы восстановить свои привилегии и уровень изъятий ренты у аграрного населения. Напротив, победа помещиков над крестьянами, как в германских и славянских землях к востоку от р. Эльбы, привела к консервации феодализма, и в долгосрочном плане к слабым государствам и технологической отсталости. Капиталистическая динамика, утверждал Бреннер, возникла только в Англии из ничейного исхода борьбы между йоменами и джентри. В результате обоим классам для поддержания себя пришлось рационализировать свою экономическую деятельность и политику, превращаясь в капиталистических предпринимателей²⁶.

Конечно, аналогичные эндогенные объяснения английского капитализма и возникновения современной рыночной динамики составляют центральную теорию не только марксизма, но и академической экономики — достаточно сослаться на известную работу Нобелевского лауреата Дугласа Норта²⁷. Фактически Бреннер предложил марксистский вариант теории модернизации, где культурные и институциональные факторы получили дополнительное классовое объяснение. Арриги считает, что ответ на подобную критику достаточно прост — капиталистические города-государства Италии эпохи Ренессанса, как позднее Нидерландов, очевидно, не вписываются в схемы аграрной классовой борьбы, что прекрасно понимал и Фернан Бродель.

Наконец, Арриги подводит нас к самому трудному для Валлерстайна противопоставлению его схемы генезиса капитализма описанию Фернана Броделя. На поверхности, это выглядит как типичный спор о датировках — возникает ли капитализм в XVI в., как утверждает Валлерстайн, или гораздо раньше, в Италии эпохи Ренессанса, как считают Бродель и Арриги. Разрешить спор невозможно без модели возникновения капитализма. У Валлерстайна такой модели нет. Здесь Теда Скочпол все же обнаружила подлинное упущение. Валлерстайн очень умело

²⁶ Дискуссия по «теории Бреннера», в которой Валлерстайн не принял участия, велась на страницах британского журнала *Past & Present* и была опубликована отдельным томом: *The Brenner debate: agrarian class structure and economic development in pre-industrial Europe* / Eds. T. H. Aston and C. H. E. Philpin. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

²⁷ North D. C., Thomas R. P. *The rise of the Western world; a new economic history*. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

и убедительно объясняет, как действует и развивается капитализм, когда система уже возникла и одна структура подкрепляет другую. Но почему вообще капитализму удалось выжить и закрепиться именно в Европе? Почему капитализм остановился в Китае, Индии и в исламских странах Ближнего Востока, где историки при внимательном изучении обнаруживают поразительно сильные подвижки в этом направлении?

Вопрос отнюдь не схоластический! Не имея четкого объяснения возникновения капитализма, нельзя ответить на два следующих вопроса: почему Запад покорил Восток (а не наоборот), и каково будущее капитализма? Без четкого объяснения исторического возникновения капитализма, сегодня при прогнозировании его дальнейшей траектории Валлерстайн вынужден ссылаться на принципиальную непредсказуемость хаоса в системах, достигших асимптот своего нормального функционирования. Арриги согласен, что в 1970-е гг. мир вступил в эпоху хаотической турбулентности. Однако он берется делать прогнозы на основе изучения прошлых волн гегемонии, через которые создавалась современная миросистема. Впрочем, это будет уже следующая книга Джованни Арриги.

В середине 1990-х Арриги начинает создавать собственное направление миросистемного анализа, отличное от валлерстайновского. Он перешел в Университет Джонс-Хопкинса, где теперь возглавляет социологическое отделение и, совместно со своей женой Беверли Силвер²⁸, создает собственную школу мировой политэкономии. Вот в таком, собственно, контексте и появилась книга, которую вам предстоит прочесть.

Это итог многолетней эволюции взглядов Арриги и его сотрудничества/соревнования с Валлерстайном. Однако это не окончательный итог работы Арриги и тем более не исчерпывающее объяснение современной истории. Предоставим Арриги самому объяснить, как у его книги оказалось одно из самых обманчивых названий в истории науки. Даже если дело тут не только в итальянском патриотизме, капиталистическое происхождение Ренессанса есть вызов не только Валлерстайну (но не Броделю!), но и самой Италии. Можете вообразить, какой резонанс имела работа Арриги на его родине, где титанов Возрождения традиционно принято числить по разряду национальной и всемирной духовности (чему тут удивляться?), а никак не дизайна

²⁸ Beverly Silver, автор также броделевского по размаху, эрудиции и трудности исполнения исследования всевозможных рабочих движений и протестов во всем мире за последние 130 лет. Американская социологическая ассоциация признала этот труд лучшей монографией года. См. *Forces of labor: workers' movements and globalization since 1870*. New York: Cambridge University Press, 2003.

интерьеров вилл и церквей, которые заказывали тогдашние «новые итальянские» олигархи.

И еще два замечания в заключение. Арриги закончил «Долгий двадцатый век» предсказанием Америке наступления «Золотой осени финансов». Рукопись была сдана в издательство в тот момент, когда на Уолл-Стрит едва начинался колоссальный бум времен Билла Клинтона, «новой экономики» и всеобщей глобализации. В тех школах бизнеса, где одолели «Долгий двадцатый век», многие тогда задумались (кое-где в США, но гораздо более в романской части Европы, Латинской Америке и особенно в Японии и Китае). Однако Арриги сам предупреждал, что «Долгий двадцатый век» был призван прояснить, но не предсказывать. В год его публикации, в 1994 г., еще слишком многое оставалось неясным. Арриги признает в недавних статьях и выступлениях, что переоценивал рациональность американского правящего класса и потому совершенно не предвидел поворота Америки к столь авантюристическому варианту военного империализма, который произошел в президентство Буша-младшего.

Многое прояснилось за десятилетие после выхода в свет «Долгого двадцатого века». У этой книги есть продолжение, ожидающее своего перевода на русский. О прогнозе Арриги на XXI век можно догадаться из заголовка: «Адам Смит в Пекине». Но прежде чем оценивать перспективы Пекина как наследника коммерческой славы Венеции, Амстердама, Лондона и Нью-Йорка, надо разобраться с предшествующими волнами, которые создавали, разрушали и вновь переделывали современный мир.

Георгий Дерлугьян, Университет Нортвестерн, Чикаго
Кеван Харрис, Университет Джонс-Хопкинса, Балтимор

ДЖОВАННИ АРРИГИ

ДОЛГИЙ ДВАДЦАТЫЙ ВЕК

ДЕНЬГИ, ВЛАСТЬ
И ИСТОКИ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

ПРЕДИСЛОВИЕ И ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Эта книга была начата почти пятнадцать лет тому назад как исследование мирового экономического кризиса 1970-х годов. Этот кризис считался третьим и заключительным моментом единого исторического процесса, определяемого возникновением, полным развитием и гибелью американской системы накопления капитала в мировом масштабе. Двумя другими моментами были Великая депрессия 1873–1896 годов и тридцатилетний кризис 1914–1945 годов. Эти три момента вместе взятые определяли долгий двадцатый век как особую эпоху, или этап, развития капиталистической мировой экономики.

В соответствии с первоначальным замыслом книги долгий двадцатый век был ее единственной темой. Безусловно, я с самого начала сознавал, что подъем американской системы можно было понять только в связи с упадком британской. Но я не ощущал ни необходимости, ни желания двигаться в прошлое дальше второй половины XIX века.

За прошедшие годы мои представления изменились, и книга превратилась в исследование того, что получило название «двух взаимозависимых основных процессов эпохи [Нового времени]: создания системы национальных государств и формирования всемирной капиталистической системы» (Tilly 1984: 147). Такой смене взглядов способствовало само развитие мирового экономического кризиса 1980-х годов. С наступлением рейгановской эпохи «финансиализация» капитала, которая была одной из черт мирового экономического кризиса 1970-х, стала основной особенностью этого кризиса. Как и восьмьюдесятью годами ранее во время упадка британской системы, наблюдатели и ученые вновь начали объявлять «финансовый капитал» последней и высшей стадией мирового капитализма.

И в этой интеллектуальной атмосфере я нашел во втором и третьем томах трилогии Фернана Броделя «Материальная цивилизация, экономика и капитализм» интерпретативную схему, которая легла в основу этой книги. В этой интерпретативной схеме финансовый капитал не является особой стадией развития мирового капитализма, не говоря уже о том, чтобы быть его последней и высшей стадией. Скорее

он представляет собой повторяющееся явление, которым отмечена капиталистическая эпоха с самого своего начала в Европе позднего Средневековья и раннего Нового времени. На всем протяжении капиталистической эпохи финансовые экспансии свидетельствовали о переходе от одного режима накопления в мировом масштабе к другому. Они являются составляющими нынешнего разрушения «старых» режимов и одновременного создания «новых».

В свете этого открытия я выделил в долгом двадцатом веке три этапа: 1) финансовая экспансия конца XIX — начала XX века, в ходе которой были разрушены структуры «старого» британского режима и созданы структуры «нового» американского; 2) материальная экспансия 1950–1960-х годов, в течение которой господство «нового» американского режима переросло в международную экспансию торговли и производства; и 3) нынешняя финансовая экспансия, в ходе которой происходит разрушение структур ставшего теперь «старым» американского режима и, возможно, создание структур «нового» режима. И — что еще более важно — в интерпретативной схеме, которую я заимствовал у Броделя, долгий двадцатый век теперь казался последним из четырех схожим образом структурированных долгих веков, каждый из которых составлял отдельный этап в развитии современной капиталистической мировой системы. Мне стало ясно, что сравнительный анализ этих сменяющих друг друга долгих столетий позволяет понять динамику и вероятный будущий исход нынешнего кризиса лучше, чем глубокий анализ одного только долгого двадцатого века.

Такое помещение исследования в намного более продолжительные временные рамки привело к сокращению пространства, отведенного для рассмотрения собственно долгого двадцатого века, примерно до трети книги. Тем не менее я решил сохранить первоначальное название книги, чтобы подчеркнуть исключительно инструментальный характер моих экскурсов в прошлое. То есть единственной целью реконструкции финансовых экспансий предшествующих столетий было углубление нашего понимания нынешней финансовой экспансии как заключительного момента отдельной стадии развития капиталистической мировой системы — стадии, включающей долгий двадцатый век.

Эти экскурсии в прошлое завели меня на зыбкую почву всемирно-исторического анализа. Комментируя вдохновлявший меня *opus magnum* Броделя, Чарльз Тилли мудро предостерегал о подстерегающих нас здесь опасностях.

Если бы последовательность была навязчивой идеей мелких умов, то Броделью не составило труда избежать этого искушения. Когда Бродель не мучит

нас нашими требованиями последовательности, он демонстрирует... нерешительность. На протяжении второго тома «Материальной цивилизации...» он постоянно обращается к отношениям между капиталистами и государственными деятелями и постоянно уходит от этой темы... Широта проблем, рассматриваемых в третьем томе, вызывает удивление. Основные темы первого тома — численность населения, пища, одежда, технологии — оказываются почти забытыми... Нужно ли ожидать чего-то иного от человека броделевского склада? Он подходит к проблеме, перечисляя ее составляющие; наслаждаясь ее иронией, противоречиями и трудностями; рассматривая теории, выдвигавшиеся различными учеными, и воздавая должное каждой из них. Но сумма всех этих теорий — увь! — не образует единой теории... Если Броделю не удалось совершить переворот, то кто сможет? Возможно, кто-то другой напишет «тотальную историю», которая объяснит все развитие капитализма и развертывание системы европейских государств. По крайней мере сейчас нам лучше считать гигантское эссе Броделя источником вдохновения, а не моделью анализа. Но без помощи Броделя такое огромное и сложное судно пойдет на дно раньше, чем достигнет далекого берега (Tilly 1984: 70–71, 73–74).

Тилли советует нам использовать более податливые единицы анализа, нежели целые миросистемы. Более податливыми единицами, предлагаемыми им, являются компоненты отдельных мировых систем, наподобие сетей принуждения, сосредоточенных в государствах, и сетей обмена, связанных с региональными способами производства. Систематически сравнивая такие компоненты, мы сможем «перейти от описания особых структур и процессов в отдельных мировых системах к исторически обоснованным обобщениям относительно этих миросистем» (Tilly 1984: 63, 74).

В этой книге я искал другой выход из трудностей, связанных с объяснением полного развития мирового капитализма и современной межгосударственной системы. Вместо того чтобы спрыгнуть с броделевского корабля всемирно-исторического анализа, я остался на нем, дабы сделать то, что склад ума капитана не позволил сделать ему самому, но что было в пределах досягаемости моего слабого зрения и нетвердых ног. Я позволил Броделю вести меня в открытое море всемирно-исторических фактов и избрал для себя более скромную задачу перевода множества предложенных им догадок и толкований в экономическое, последовательное и убедительное объяснение возникновения и полной экспансии капиталистической миросистемы.

Так случилось, что броделевская идея финансовых экспансий как заключительных стадий важных капиталистических событий позво-

лила мне разложить весь жизненный цикл капиталистической мировой системы (*longue durée* Броделя) на более податливые единицы анализа, которые я назвал системными циклами накопления. Хотя я назвал эти циклы в честь отдельных составляющих системы (Генуя, Голландия, Британия и Соединенные Штаты), они имеют отношение ко всей системе в целом, а не к ее отдельным составляющим. В этой книге сравниваются структуры и процессы капиталистической мировой системы в целом на различных этапах ее развития. Мы сосредоточили внимание на стратегиях и структурах генуэзских, голландских, британских и американских правительственных и деловых органов только потому, что они играли определяющую роль при формировании этих этапов. Это, конечно, очень ограниченный подход. Как я объясняю во Введении, системные циклы накопления — это процессы «командных высот» капиталистической мировой экономики или «капитализма у себя дома», по Броделю. Благодаря такому сужению угла обзора я смог придать броделевскому описанию развития мирового капитализма некоторую логическую последовательность и дополнительную историческую протяженность — два столетия, которые отделяют нас от 1800 года, на котором Бродель завершил свой путь. Но сужение угла обзора неизбежно ведет и к большим потерям. Классовая борьба и поляризация мировой экономики в центре и на периферии, игравшие заметную роль в моей первоначальной концепции долгого двадцатого века, почти полностью выпали из картины.

Многие читатели будут озадачены или даже потрясены этими и другими упущениями. На это я могу сказать только, что конструкция, предложенная здесь, является всего лишь одним из многих, имеющих право на существование, хотя и не обязательно одинаково обоснованных, описаний долгого двадцатого века. В другом месте я предложил интерпретацию долгого двадцатого века, основное внимание в которой уделено классовой борьбе и отношениям центра и периферии (см.: Arrighi 1990b). По завершении книги у меня появилось много новых мыслей, которые мне хотелось бы *добавить* к этой более ранней интерпретации, но очень мало вещей, которые мне хотелось бы *изменить*.

Насколько я могу утверждать, описание по-прежнему зависит от угла зрения. Но описание, предложенное в этой книге, как свидетельствует подзаголовок, больше подходит для понимания отношений между деньгами и властью в создании нашего времени.

Чтобы привести мою более бедную версию броделевского корабля к далеким берегам конца двадцатого века, мне пришлось воздержаться от дебатов и полемики, бушевавшей на островах специализированного знания, которые я посещал и на которые я совершал набеги. Как и Арно

Мейер (Mayer 1981: x), «я открыто признаюсь в том, что я являюсь горячим “объединителем” и строителем, а не алчным “раскольником и разрушителем”». И, как и он, все, о чем я прошу, — это «“спокойно выслушать” и “принять и оценить” книгу в целом, а не только по частям».

Идея, что я должен написать книгу о долгом двадцатом веке, пришла в голову не мне, а Перри Андерсону. После горячего обсуждения одной из нескольких больших статей, написанных мной об экономическом кризисе 1970-х годов, он убедил меня в 1981 году, что только полноценная книга позволит мне достичь намеченных целей. Затем он внимательно следил за моим странствием через века, постоянно давая ценные советы относительно того, что мне стоит делать, а что — нет.

Если Перри Андерсон — главный виновник моего вовлечения в этот крайне амбициозный проект, то Иммануил Валлерстайн — главный виновник того, что этот проект стал еще более амбициозным, чем он был вначале. В продлении временного горизонта исследования, включающего броделевскую *longue durée*, я на самом деле шел по его стопам. Его настойчивые утверждения во время нашей повседневной работы в Центре им. Фернана Броделя, что тенденции и ситуации моего долгого двадцатого века могут отражать структуры и процессы, развивавшиеся по крайней мере с XVI века, были достаточно назойливыми, чтобы побудить меня проверить обоснованность этих утверждений. Проведя такую проверку, я увидел иные вещи, чем имел в виду он; и даже когда я видел те же самые вещи, я толковал и применял их иначе, чем он в своей «Современной миросистеме». Но утверждая, что *longue durée* исторического капитализма была подходящей временной рамкой для той конструкции, которую я намеревался построить, он был абсолютно прав. Без его интеллектуальных стимулов и вызовов я бы не подумал писать эту книгу так, как она написана.

Между замыслом этой книги и ее действительным написанием существует разрыв, который мне никогда бы не удалось преодолеть, если бы не существовало того необыкновенного сообщества последипломных студентов, с которым мне посчастливилось работать на протяжении пятнадцати лет в Университете штата Нью-Йорк — Бингемтон. Сознательно или нет, члены этого сообщества задали мне большинство вопросов и дали множество ответов, которые теперь составляют содержание этой работы. Все вместе они были гигантом, на чьих плечах я отправился в свое путешествие. И эта книга по праву посвящена им.

Как вдохновитель программы по социологии для последипломных студентов в Университете штата Нью-Йорк — Бингемтон, Теренс Хопкинс во многом ответственен за превращение Бингемтона в единственное место, где я мог написать эту книгу. Он также ответственен за все

то ценное, что есть в методологии, использованной мной. Будучи самым резким моим критиком и самым решительным моим сторонником, Беверли Сильвер сыграла решающую роль в осуществлении этого замысла. Без ее интеллектуального руководства я бы сбился с пути; без ее моральной поддержки я ограничился бы значительно меньшим, чем было сделано в конечном итоге.

Ранний вариант первой главы был представлен на Второй конференции Совета экономических и социальных исследований по «Структурным изменениям на Западе», проведенной в колледже Эммануэль в Кембридже в сентябре 1989 года, и был впоследствии опубликован в журнале *Review* (Summer 1990), а затем переиздан в сборнике «Грамши, исторический материализм и международные отношения» (Gill 1993). Разделы глав 2 и 3 были представлены на Третьей конференции по той же теме, проведенной в колледже Эммануэль в сентябре 1990 года. Участие в этих двух конференциях, а также в предыдущей, проведенной в сентябре 1988 года, помогло моему кораблю двинуться дальше, когда он мог пойти на дно. Я очень благодарен Фреду Холлидею и Майклу Манну за приглашение принять участие во всей серии конференций Совета экономических и социальных исследований, Джону Хобсону — за их прекрасную организацию и всем остальным участникам — за стимулирующие дискуссии, которые мы вели.

Перри Андерсон, Гопал Балакришнан, Робин Блэберн, Теренс Хопкинс, Решат Касаба, Рави Палат, Томас Рейфер, Беверли Сильвер и Иммануил Валлерстайн прочли черновой вариант рукописи и высказали свои замечания. Их различные специализации и подходы крайне помогли мне исправить то, что можно было исправить в конце этого рискованного предприятия. Томас Рейфер также помог мне в окончательной сверке ссылок и цитат. С большими основаниями, чем обычно, я беру на себя всю ответственность за все неточности и неясности.

Наконец, особая благодарность моему сыну Андреа. Когда я приступил к этой работе, он пошел в среднюю школу. Ко времени, когда я написал последний вариант, он закончил свою дипломную работу по философии в Университете Статале в Милане. На протяжении всего этого времени он был прекрасным сыном. Но по мере приближения этой работы к концу он стал также неоценимым редактором. Если эту книгу будут читать не только историки и социологи, то этим я во многом обязан ему.

Джованни Арфиги
март 1994 года

ВВЕДЕНИЕ

За последнюю четверть века в способе действия капитализма, по всей видимости, произошли некоторые важные изменения. В 1970-х годах многие говорили о кризисе. В 1980-х годах большинство говорило о реструктуризации и реорганизации. В 1990-х мы больше не уверены в том, что кризис 1970-х годов вообще разрешился, и все более широкое распространение получает представление о том, что история капитализма, возможно, достигла своей критической точки.

Наша идея заключается в том, что история капитализма действительно подошла к важному поворотному моменту, но ситуация не так необычна, как может показаться на первый взгляд. Долгие периоды кризиса, реструктуризации и реорганизации или прерывистых изменений были гораздо более типичными для истории капиталистической мировой экономики, чем краткие моменты широкой экспансии в определенном направлении, наподобие тех, что имели место в 1950–1960-х годах. В прошлом эти длительные периоды прерывистых изменений завершались восстановлением капиталистической мировой экономики на новых и более прочных основаниях. Наше исследование прежде всего преследует цель установить системные условия, при которых может произойти новое восстановление, и, если оно произойдет, определить, на что оно может быть похоже.

Изменения в функционировании капитализма на локальном и глобальном уровне, произошедшие с 1970-х годов, отмечались многими, хотя точный характер этих изменений по-прежнему вызывает разногласия. Но их фундаментальное значение стало общей темой быстро растущей литературы.

Изменилась пространственная конфигурация процессов накопления капитала. В 1970-х годах преобладающей, по-видимому, была тенденция к перемещению процессов накопления капитала из стран и регионов с высокими доходами в страны и регионы с низкими доходами (Fröbel, Heinrichs and Kreye 1980; Bluestone and Harrison 1982; Massey 1984; Walton 1985). В 1980-х годах, напротив, по-видимому, преобладала тенденция к повторной централизации капитала в странах и регионах с высокими доходами (Gordon 1988). Но независимо от направления развития

с 1970-х годов наблюдалась тенденция к большей географической мобильности капитала (Sassen 1988; Scott 1988; Storper and Walker 1989).

Это было тесно связано с изменениями в организации процессов производства и обмена. Одни авторы утверждали, что кризис «фордистского» массового производства, основанного на системах специализированных машин, работающих в организационных областях вертикально интегрированных и бюрократически управляемых гигантских корпораций, создал уникальную возможность для возрождения систем «гибкой специализации», основанных на мелкосерийном производстве, осуществляемом малыми и средними предприятиями и определяемом процессами обмена, схожими с рыночными (Piore and Sable 1984; Sable and Zeitlin 1985; Hirst and Zeitlin 1991). Другие сосредоточили внимание на правовом регулировании деятельности, связанной с получением дохода, и заметили, что растущая «формализация» экономической жизни, то есть быстрый рост правовых ограничений, накладываемых на организацию процессов производства и обмена, вызвала обратную тенденцию к «неформализации», то есть быстрый рост деятельности, связанной с получением дохода и пренебрегающей правовым регулированием в тех или иных видах «личного» или «семейного» предпринимательства (Lomnitz 1988; Portes, Castells, and Benton 1989; Feige 1990; Portes 1994).

В частично пересекающихся с этой литературой многочисленных исследованиях продолжают развиваться идеи французской «школы регулирования», а нынешние изменения в режиме действия капитализма истолковываются как структурный кризис того, что они называют фордистско-кейнсианским «режимом накопления» (см.: Boyer 1990; Jessop 1990; Tickell and Peck 1992). Этот режим связывается со становлением особого этапа капиталистического развития, характеризуемого инвестициями в основной капитал, создающими потенциал для постоянного роста производства и массового потребления. Для осуществления этого потенциала требовались соответствующая правительственная политика и действия, социальные институты, нормы и привычки поведения («способ регулирования»). «Кейнсианство» описывается как способ регулирования, который позволил складывавшемуся фордистскому режиму полностью раскрыть свой потенциал. И это, в свою очередь, считалось основной причиной кризиса 1970-х годов (Aglietta 1979b; De Vroey 1984; Lipietz 1987; 1988).

Вообще говоря, «регуляционисты» не предполагали, что могло прийти на смену фордизму-кейнсианству, и не задумывались о возможности иного режима накопления со своим способом регулирования. В том же ключе, но с использованием иного концептуального аппарата Клаус Оффе

(Offe 1985) и — более подробно — Скотт Лэш и Джон Урри (Lash and Urry 1987) говорили о конце «организованного капитализма» и возникновении «дезорганизованного капитализма». Считается, что основная угроза сущности «организованного капитализма» — администрированию и сознательному регулированию национальных экономик управленческими иерархиями и правительственными чиновниками — исходит со стороны растущей пространственной и функциональной деконцентрации и децентрализации корпораций, которая ставит процессы накопления капитала перед лицом кажущейся необратимой «дезорганизации».

Споря с этим акцентом на распаде, а не на сохранении современного капитализма, Дэвид Харви (Harvey 1989) утверждает, что в действительности капитализм может переживать «исторический переход» от фордизма-кейнсианства к новому режиму накопления, который он острожно называет «гибким накоплением». В 1965–1973 годах, говорит он, трудности, с которыми пришлось столкнуться фордизму и кейнсианству в сдерживании внутренних противоречий капитализма, становились все более очевидными: «Не вдаваясь в пространные рассуждения, эти трудности лучше всего можно было выразить одним словом: негибкость». Имели место проблемы с негибкостью долгосрочных и масштабных инвестиций в системы массового производства, с негибкостью регулируемых рынков труда и контрактов и с негибкой приверженностью государства программам социального страхования и оборонным программам.

За всеми этими проявлениями негибкости стоит довольно громоздкая и внешне неизменная конфигурация политической власти и отношений, которые связывали крупные профсоюзы, крупный капитал и крупное правительство все больше мешавшими нормальной работе строго прописанными приобретенными правами, которые скорее подрывали, чем обеспечивали безопасное накопление капитала (Harvey 1989: 142).

Попытки американского и британского правительств сохранить импульс послевоенного экономического бума при помощи необычайно свободной денежно-кредитной политики, принесшие определенные плоды в конце 1960-х годов, обернулись неблагоприятными последствиями в начале 1970-х годов. Негибкость еще больше усилилась, реальный рост прекратился, инфляционные тенденции вышли из-под контроля, а система фиксированных валютных курсов, которая поддерживала и регулировала послевоенный рост, разрушилась. С этого времени все государства попали в зависимость от финансовой дисциплины, столкнувшись с последствиями утечки капитала или прямым институциональным давлением. «Конечно, всегда существовало хрупкое равновесие между фи-

нансовой и государственной властью при капитализме, но распад фордизма-кейнсианства явно означал переход к власти финансового капитала над национальными государствами» (Harvey 1989: 145, 168).

Этот переход, в свою очередь, привел к «распространению новых финансовых инструментов и рынков и появлению крайне сложных систем финансовой координации в глобальном масштабе». Именно этот «необычайный расцвет и трансформацию финансовых рынков» Харви — не без колебаний — называет реальным новшеством капитализма 1970–1980-х годов и ключевой особенностью складывавшегося режима «гибкого накопления». Пространственное переустройство процессов производства и накопления, возрождение ремесленного производства и личных и семейных деловых сетей, распространение рыночной координации за счет корпоративного и правительственного планирования — все это, с точки зрения Харви, отражает различные аспекты перехода к новому режиму гибкого накопления. Однако он склонен считать их проявлениями поиска финансовых решений кризисных тенденций капитализма (Harvey 1989: 191–194).

Харви полностью осознает трудности, связанные с теоретическим осмыслением перехода к гибкому накоплению, признавая в то же время, что именно его капитализм и переживает, и отмечает несколько «теоретических дилемм».

Можем ли мы постичь логику, если не необходимость, перехода? В какой степени прошлые и настоящие теоретические формулировки динамики капитализма должны быть видоизменены в свете радикальных реорганизаций и реструктуризаций, которые имеют место в производительных силах и социальных отношениях? И можем ли мы представить нынешний режим достаточно хорошо, чтобы понять возможное направление и значение того, что кажется продолжающейся революцией? Переход от фордизма к гибкому накоплению... ставит в тупик существующие теории... Но все они сходятся в том, что после 1970 года в действии капитализма произошли серьезные изменения (Harvey 1989: 173).

Вопросы, которые привели к появлению этого исследования, во многом схожи с теми, что волновали Харви. Но поиск ответов предполагает рассмотрение нынешних тенденций в свете закономерностей повторения и развития на всем протяжении существования исторического капитализма как мировой системы. Как только мы производим такое расширение пространственно-временного горизонта наших наблюдений и теоретических предположений, тенденции, казавшиеся нам новыми и непредсказуемыми, начинают выглядеть знакомыми.

Точнее, отправной точкой нашего исследования было утверждение Фернана Броделя, что основной особенностью исторического капитализма на протяжении его *longue durée*, то есть всего его существования, были «гибкость» и «эклектичность» капитала, а не конкретные формы, принимаемые последним в разных местах и в разное время.

Подчеркнем еще раз это важнейшее для общей истории капитализма качество: его испытанную гибкость, его способность к трансформации и к *adaptation*. Если, как я полагаю, существует определенное единство капитализма от Италии XIII века до сегодняшнего Запада, то как раз здесь его следует помещать и наблюдать (Бродель 1988: 432).

В некоторые — даже продолжительные — периоды, по-видимому, происходила «специализация» капитализма, как в XIX веке, когда он «[весьма] зримо устремился в громадную новую область». Эта специализация привела к тому, что историки стали склонны «представлять машинную промышленность как завершающий этап развития капитализма, который будто бы придал ему его “истинное” лицо». Но это очень ограниченный взгляд.

После первого бума машинного производства самый развитый капитализм возвратился к эклектичности, к своего рода нераздельности, как если бы и сегодня, как во времена Жака Кера, характерным преимуществом было находиться в господствующих пунктах, не замешкаться с единственным выбором: быть в высшей степени способным к адаптации и, следовательно, быть неспециализированным (Бродель 1988: 377).

Мне кажется, что такие переходы можно считать подтверждением общей формулы капитала у Маркса: $D - T - D'$. Денежный капитал (D) означает ликвидность, гибкость, свободу выбора. Товарный капитал (T) означает капитал, вложенный в особую комбинацию производства — потребления с целью получения прибыли. Поэтому он означает конкретность, негибкость и сужение или закрытие возможностей. D' означает расширение ликвидности, гибкости и свободы выбора.

Понятая таким образом формула Маркса показывает, что капиталистические организации вкладывают деньги в особые комбинации производства — потребления с неизбежной потерей гибкости и свободы выбора не ради простого вложения. Скорее они вкладывают их для получения большей гибкости и свободы выбора в будущем. Формула Маркса также показывает, что, если капиталисты не рассчитывают на увеличение свободы выбора или если их расчеты систематически не оправ-

дываются, капитал стремится вернуться к более гибким формам инвестирования — прежде всего к своей денежной форме. Иными словами, капиталисты «предпочитают» ликвидность, и необычно большая доля денежных потоков стремится оставаться в ликвидной форме.

Такое второе прочтение неявно присутствует в броделевском описании «финансовой экспансии» как признака зрелости определенного направления развития капитализма. Рассматривая уход голландцев из торговли в середине XVIII века, для того чтобы стать «банкирами Европы», Бродель полагает, что этот уход представляет собой повторяющуюся тенденцию в миросистеме. Та же тенденция наблюдалась в Италии в XV веке, когда генуэзская капиталистическая олигархия переключилась с товаров на банковское дело, и во второй половине XVI века, когда генуэзские *nobili vecchi*, официальные кредиторы короля Испании, постепенно отошли от торговли. Вслед за голландцами этот путь прошли также англичане в конце XIX — начале XX века, когда завершение «фантастических приключений промышленной революции» создало чрезмерное предложение денежного капитала (Бродель 1988: 243–244; 247).

После не менее фантастических приключений так называемого фордизма-кейнсианства американский капитал пошел по тому же пути в 1970–1980-х годах. Бродель не рассматривает финансовую экспансию нашего времени, которая развернулась после того, как он завершил свою трилогию о материальной цивилизации и капитализме. Тем не менее мы можем без труда узнать в этом последнем «возрождении» финансового капитала еще один пример такого возвращения к «эклектичности», которое в прошлом было связано с созреванием каждого важного этапа капиталистического развития: «... любая эволюция такого рода как бы возвещала, вместе со стадией финансового расцвета, некую зрелость; то был *признак надвигающейся осени*» (Бродель 1988: 247; выделено мной. — Д. А.).

Таким образом, общая формула капитала у Маркса (Д—Т—Д') может быть понята как отражение не только логики индивидуальных капиталистических инвестиций, но и повторяющейся закономерности исторического капитализма как миросистемы. Основная особенность этой закономерности состоит в чередовании эпох материальной экспансии (Д—Т этапов накопления капитала) с фазами финансового возрождения и экспансии (Т—Д' стадии). На фазах материальной экспансии денежный капитал «приводит в движение» растущую массу товаров, включая товаризованную рабочую силу и природные ресурсы; а на фазах финансовой экспансии растущая масса денежного капитала «освобождается» от своей товарной формы, и накопление осуществляется посредством финансовых сделок, как в сокращенной формуле у Маркса: Д—Д'. Вме-

сте эти две эпохи, или фазы, составляют полный *системный цикл накопления* (Д—Т—Д').

Наше исследование, по сути, представляет собой сравнительный анализ последовательных системных циклов накопления, направленный на выделение: 1) закономерностей повторения и развития, воспроизводимых на нынешней фазе финансовой экспансии и системной реструктуризации; и 2) аномалий этой нынешней фазы финансовой экспансии, которые могут привести к разрыву с прошлыми закономерностями повторения и развития. Будут выделены четыре системных цикла накопления, каждый из которых характеризуется фундаментальным единством основной движущей силы и структуры мировых процессов накопления капитала: генуэзский цикл XV—начала XVII века, голландский цикл конца XVI—третьей четверти XVIII века, британский цикл второй половины XVIII—начала XX века и американский цикл, который начался в конце XIX века и продолжается на нынешней фазе финансовой экспансии. Как показывает эта приблизительная и предварительная периодизация, последовательные системные циклы накопления пересекаются, и, хотя они становятся короче по своей продолжительности, все они длятся больше столетия: отсюда понятие «долгого века», которое будет считаться основной временной единицей при анализе мировых процессов накопления капитала.

Эти циклы полностью отличаются от «столетних циклов» (или ценовых колебаний) и более коротких кондратьевских циклов, которым Бродель придавал большое значение. Столетние и кондратьевские циклы представляют собой эмпирические конструкции с неясным теоретическим значением, выводимые из наблюдаемых долгосрочных колебаний в товарных ценах (обзор соответствующей литературы см.: Barr 1979; Goldstein 1988). Столетние циклы обнаруживают некоторые поразительные сходства с нашими системными циклами. Их четыре, все они длятся больше столетия и постепенно становятся короче (Бродель 1992: 74). Однако столетние ценовые циклы и системные циклы накопления не совпадают друг с другом по времени. Финансовая экспансия может начаться в начале, в середине или в конце столетнего (ценового) цикла (см. рис. 10 в этой книге).

Бродель не пытается примирить такое расхождение между своей датировкой финансовых экспансий, на которой основывается наша периодизация системных циклов накопления, и своей датировкой столетних (ценовых) циклов. Не станем делать этого и мы. Столкнувшись с выбором между этими двумя видами циклов, мы отдали предпочтение системным циклам, потому что они представляют собой намного более надежные и достоверные показатели того, что является специфи-

чески капиталистическим в современной мировой системе, чем столетние или кондратьевские циклы.

На самом деле в литературе отсутствует согласие относительно того, о чем свидетельствуют долгосрочные колебания цен — логистические или кондратьевские. Они, конечно, не являются надежными свидетельствами сужения и экспансии чего-то специфически капиталистического в современной миросистеме. Прибыльность и главенство капитала над человеческими и природными ресурсами может снижаться или увеличиваться как во время спада, так и во время подъема. Если сами «капиталисты», как бы они ни определялись, конкурируют более (менее) остро, чем их «некапиталистические» поставщики и клиенты, то прибыльность будет падать (расти) и господство капитала над ресурсами будет снижаться (расти) независимо от роста или падения цен.

Ни ценовая логистика, ни кондратьевские циклы, по-видимому, не являются специфически капиталистическими явлениями. Любопытно отметить, что в синтезе эмпирических данных и теоретических оснований длинноволновых исследований у Джошуа Голдстейна понятие «капитализма» вообще не играет никакой роли. При помощи статистических средств он устанавливает, что длинные волны в ценах и производстве «объясняются» прежде всего суровостью того, что он называет «войнами больших держав». Что касается капитализма, то проблема его возникновения и экспансии открыто объявляется выходящей за рамки его исследования (Goldstein 1988: 258–274, 286).

Проблема связи между возникновением капитализма и долгосрочными колебаниями цен с самого начала вызывала интерес у миросистемных исследователей. Николь Буске (Bousquet 1979: 503) считала «удивительным», что ценовая логистика существовала задолго до XVI века. По той же причине Альберт Бергесен (Bergesen 1983: 78) сомневался в том, что именно отражала ценовая логистика — «динамику феодализма или капитализма или их обоих». Даже имперский Китай, по-видимому, переживал те же волновые явления, что и Европа (Hartwell 1982; Skinner 1985). Наиболее озабоченные этим вопросом Барри Джиллс и Андре Гундер Франк (Gills and Frank 1992: 621–622) настаивали на необходимости признания того, что «фундаментальные циклические ритмы и столетние тенденции мировой системы существуют уже на протяжении почти 5000 лет, а не 500 лет, как принято считать в миросистемных и длинноволновых подходах».

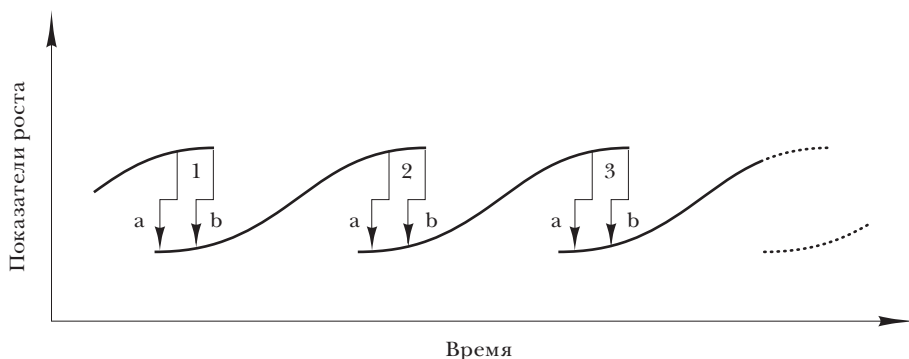
Короче говоря, связь между столетними циклами Броделя и капиталистическим накоплением капитала не имеет под собой никаких ясных логических или исторических оснований. Понятие системных циклов накопления, напротив, выводится напрямую из броделевского поня-

тия капитализма как «неспециализированного» верхнего «этажа» в иерархии мира торговли. Именно в этом высшем слое получают «крупные прибыли». Прибыль здесь велика не просто потому, что капиталистическая страта «монополизирует» наиболее выгодные направления бизнеса: куда более важно то обстоятельство, что капиталистическая страта нуждается в гибкости для постоянного переключения своих инвестиций с одних отраслей, в которых происходит сокращение прибыли, на другие (Бродель 1988: 7, 221, 428–432).

Как и в общей формуле капитала у Маркса ($D - T - D'$), так и в определении капитализма у Броделя действующую силу или социальную страту капиталистической делает не ее склонность инвестировать в определенный товар (например, рабочую силу) или сферу деятельности (например, промышленность). Они становятся капиталистическими в силу систематического и постоянного наделения денег «производительной силой» (выражение Маркса) независимо от характера конкретных товаров и видов деятельности, которые оказываются под рукой в данный момент времени. Понятие системных циклов накопления, взятое нами из исторического наблюдения Броделя за повторяющимися финансовыми экспансиями, логически вытекает из этой строго инструментальной связи капитализма с миром торговли и производства и подчеркивает ее. То есть финансовые экспансии свидетельствуют о ситуации, когда вложение денег в рост торговли и производства перестает обеспечивать такое же поступление денежных средств к капиталистической страте, как и чисто финансовые сделки. В такой ситуации капитал, вложенный в торговлю и производство, стремится вернуться к своей денежной форме и более прямому накоплению, как в сокращенной формуле у Маркса $D - D'$.

Таким образом, системные циклы накопления в отличие от ценовой логики и кондратьевских циклов являются по сути своей капиталистическими явлениями. Они свидетельствуют о фундаментальной преемственности мировых процессов накопления капитала в современную эпоху. Но они также образуют глубокие разрывы в стратегиях и структурах, которые веками формировали такие процессы. Как и в некоторых попытках осмысления кондратьевских циклов, например у Герхарда Менша (Mensch 1979), Дэвида Гордона (Gordon 1980) и Карлоты Перес (Perez 1983), в наших циклах подчеркивается чередование фаз непрерывных изменений с фазами прерывистых изменений.

Так, наша последовательность частично пересекающихся системных циклов обнаруживает значительное формальное сходство с «метаморфозной моделью» социально-экономического развития у Менша. Менш (Mensch 1979: 73) отказывается от «представления о том, что экономика развивалась волнами, в пользу теории, что она развивалась че-



Источник: Mensch (1979: 73)

Рис. 1. Метаморфозная модель Менша

рез ряд прерывистых инновационных толчков, принимающих форму последовательных волнообразных циклов» (см. рис. 1). Его модель описывает фазы устойчивого роста в определенном направлении, чередующиеся с фазами кризиса, реструктуризации и турбулентности, которые в конечном итоге воссоздают условия для устойчивого роста.

Модель Менша касается прежде всего роста и инноваций в отдельных отраслях или в отдельных национальных экономиках и как таковая не имеет прямого отношения к нашему исследованию. Тем не менее идея циклов, состоящих из фаз непрерывных изменений в одном направлении, чередующихся с фазами прерывистой смены одного направления на другое, лежит в основе нашей последовательности системных циклов накопления. Различие заключается в том, что в нашей модели «развивается» не отдельная отрасль или национальная экономика, а капиталистическая мировая экономика в целом на всем протяжении своего существования. Так, фазы материальной экспансии ($D - T$) будут соответствовать фазам непрерывных изменений, в течение которых капиталистическая мировая экономика растет в одном направлении. А фазы финансовой экспансии ($T - D'$) будут соответствовать фазам прерывистого развития, в течение которых рост в определенном направлении достигнет или приблизится к своему пределу, и капиталистическая мировая экономика вследствие радикальной реструктуризации и реорганизации «переходит» на другое направление.

Исторически рост в одном направлении и переход с одного направления на другое не был просто непреднамеренным следствием множества действий, предпринимаемых автономно в каждый данный момент вре-

мени индивидами и множеством сообществ, на которые разделен мир-экономика. Скорее повторяющиеся экспансии и реструктуризации капиталистического мира-экономики происходили под руководством отдельных сообществ и объединений правительственных и деловых сил, которым удавалось с выгодой для себя использовать непреднамеренные следствия действий других сил. Стратегии и структуры, посредством которых эти ведущие силы продвигали, организовывали и регулировали экспансию или реструктуризацию капиталистического мира-экономики, требуют осмысления в рамках режима накопления в мировом масштабе. Основная цель концепции системных циклов состоит в описании и объяснении формирования, консолидации и распада последовательных режимов, благодаря которым капиталистический мир-экономика вырос из своего субсистемного эмбрионального состояния в эпоху позднего Средневековья и приобрел нынешнее глобальное измерение.

Вся конструкция покоится на нетрадиционном представлении Броделя об отношениях, которые связывают формирование и расширенное воспроизводство исторического капитализма как мировой системы с процессами формирования государства, с одной стороны, и формирования рынка — с другой. В социальных науках, политическом дискурсе и средствах массовой информации распространено представление о том, что капитализм и рыночная экономика более или менее тождественны между собой, а государственная власть противостоит им обоим. Бродель, напротив, считает капитализм полностью зависимым в своем появлении и экспансии от государственной власти и образующим антитезу рыночной экономике (ср.: Wallerstein 1991: chs 14–15).

Точнее, Бродель считал капитализм верхним слоем трехуровневой структуры, где, «как... и в любой иерархии, верхние этажи не могли бы существовать без низлежащих, на которые они опирались». Нижний и до недавнего времени самый широкий слой — это слой крайне примитивной и преимущественно самодостаточной экономики. За неимением лучшего выражения, он назвал его слоем *материальной жизни*, «этажом» «неэкономики», своего рода гумусным слоем, где вырастают корни рынка, но не пронизывая всей его массы» (Бродель 1988: 5–6, 220).

Выше него [нижнего «этажа»], в зоне по преимуществу рыночной экономики, множились горизонтальные связи между разными рынками; некий автоматизм обычно соединял там спрос, предложение и цену. Наконец, рядом с этим слоем или, вернее, над ним зона «*противорынка*» представляла царство изворотливости и права сильного. Именно там и располагается зона капитализма по преимуществу — как вчера, так и сегодня, как до промышленной революции, так и после нее. (Бродель 1988: 220; выделено мной. — Д. А.)

Мировая рыночная экономика в смысле множества горизонтальных связей между различными рынками вышла из глубины низового слоя материальной жизни задолго до появления капитализма над слоем рыночной экономики. Как показала Дженет Абу-Лагход (Abu-Lughod 1989), широкая, но все же вполне различимая система горизонтальных связей между основными рынками Евразии и Африки существовала уже в XIII веке. И нам известно, что Джиллс и Франк могли быть правы, утверждая, что эта система горизонтальных связей на самом деле возникла несколькими тысячелетиями ранее.

Как бы то ни было, в нашем исследовании рассматривается вопрос не о том, когда и как мировая рыночная экономика возвысилась над основополагающими структурами повседневной жизни, а о том, когда и как капитализм возвысился над структурами ранее существовавшей мировой рыночной экономики и со временем набрался сил, чтобы изменить рынки и жизнь всего мира. Как отмечает Бродель (Бродель 1992: 88), превращение Европы в «чудовищное орудие мировой истории», которым она стала с XVI века, не было простым переходом. Скорее это был «ряд этапов и переходов, из которых первые были куда более ранними, нежели классическое Возрождение конца XV века».

Наиболее важным моментом в этом ряде переходов было вовсе не распространение элементов капиталистического предприятия по всей Европе: элементы этого встречались во всей евразийской системе торговли и ни в коей мере не были специфическими для Запада.

Мы без конца будем встречать от Египта до Японии капиталистов, получателей рент с крупной торговли, крупных купцов, тысячи исполнителей, комиссионеров, маклеров, менял, банкиров. И, с точки зрения орудий, возможностей и гарантий обмена, никакая из этих купеческих групп не уступала своим собратьям на Западе. В Индии и за ее пределами купцы — тамилы, бенгали, гуджарати — образовывали узкие ассоциации, и их дела, их контракты переходили от одной группы к другой, как в Европе от флорентийцев к жителям Лукки и генуэзцам, или к немцам из Южной Германии, или к англичанам... Со времен раннего Средневековья в Каире, в Адене и в портах Персидского залива существовали даже «церии купцов» (Бродель 1992: 501).

Нигде, кроме Европы, эти элементы капитализма не создавали такого мощного сочетания, которое подтолкнуло европейские государства к территориальному завоеванию мира и созданию всемогущего и по-настоящему глобального капиталистического мира-экономики. С этой точки зрения, действительно важным переходом, нуждающимся в объяснении, является не переход от феодализма к капитализму, а переход

от рассеянной к сосредоточенной капиталистической власти. И наиболее важным аспектом этого во многом забытого перехода было уникальное сочетание государства и капитала, которое нигде не было более благоприятным для капитализма, чем в Европе.

Капитализм торжествует лишь тогда, когда идентифицирует себя с государством, *когда сам становится государством*. Во время первой большой фазы его развития в городах-государствах Италии — Венеции, Генуе, Флоренции — власть принадлежала денежной элите. В Голландии XVII века регенты-аристократы управляли страной в интересах и даже по прямым указаниям дельцов, негоциантов и крупных финансистов. В Англии после революции 1688 года власть оказалась в ситуации, подобной голландской (Бродель 1993: 69; выделено мной. — Д. А.).

Обратной стороной этого процесса была межгосударственная конкуренция за мобильный капитал. Как отмечал Макс Вебер в своей «Истории хозяйства», в античности, как и в эпоху позднего Средневековья, европейские города были рассадниками «политического капитализма». И в ту, и в другую эпоху самостоятельность городов постепенно разрушалась более крупными политическими структурами. Но если в эпоху античности эта утрата самостоятельности означала конец политического капитализма, то в эпоху раннего Нового времени она означала перерастание капитализма в новую мировую систему.

В древности самостоятельность города была поглощена бюрократически организованным мировым государством, в котором политическому капитализму уже не находилось места... но фактически новейшие города были настолько же мало свободными, как и античные времен римского владычества. Различие состоит только в том, что теперь они подпали под власть конкурирующих между собой национальных государств, ведущих непрерывную мирную и военную борьбу за господство. Эта конкуренция и создала в высшей степени благоприятные условия для развития современного капитализма. Каждое государство стремилось привлечь свободно обращающийся капитал, и этот последний диктовал условия, на которых он соглашался служить. Таким образом, замкнутое национальное государство создает обстановку для дальнейшего существования капитализма, и последний сохраняется до тех пор, пока национальное государство не уступит место мировому. (Вебер 2001: 305)

Развивая ту же мысль в «Хозяйстве и обществе», Вебер (Weber 1978: 353–354) заметил, что эта конкуренция за мобильный капитал между «крупными, примерно равными и чисто политическими структурами» привела

к тому забываемому союзу между возвышавшимися государствами и преуспевающими и привилегированными капиталистическими силами, который был главным фактором в создании современного капитализма... Ни торговлю, ни денежно-кредитную политику современных государств... невозможно понять без этого своеобразного политического соперничества и «равновесия» между европейскими государствами на протяжении последних пяти столетий.

В нашем анализе эти замечания найдут свое подтверждение, и будет показано, что межгосударственная конкуренция была важнейшей составляющей всех фаз финансовой экспансии и главным фактором в формировании тех блоков правительственных и деловых организаций, которые провели капиталистическую мировую экономику через последовательные фазы материальной экспансии. Но, частично уточняя тезис Вебера, наш анализ также покажет, что *концентрация* власти в руках отдельных блоков правительственных и деловых сил была так же важна для повторяющихся экспансий капиталистического мира-экономики, как и соперничество между «примерно равными» политическими структурами. Как правило, крупные материальные экспансии происходили только тогда, когда новый доминирующий блок становился достаточно сильным для того, чтобы не просто пренебречь или встать над межгосударственной конкуренцией, но и установить контроль над ней и обеспечить минимальное межгосударственное сотрудничество. Иными словами, необычайная экспансия капиталистической мировой экономики за последние пятьсот лет произошла не благодаря межгосударственной конкуренции как таковой, а благодаря сочетанию межгосударственной конкуренции с постоянно растущей концентрацией капиталистической власти в миросистеме в целом.

Идея растущей концентрации капиталистической власти в современной миросистеме красной нитью проходит и в «Капитале» Карла Маркса. Как и Вебер, Маркс придавал особое значение роли, которую сыграла система государственного долга, впервые опробованная Генуей и Венецией в позднем Средневековье, в содействии первоначальной экспансии современного капитализма.

Государственный долг, т.е. отчуждение государства — все равно: деспотического, конституционного или республиканского, — накладывает свою печать на капиталистическую эру... Словно прикосновением волшебного жезла, он одаряет непроизводительные деньги производительной силой и превращает их таким образом в капитал, устраняя всякую надобность подвергать их опасностям и затруднениям, связанным с помещением денег

в промышленность и даже с частноростовщическими операциями. Государственные кредиторы в действительности не дают ничего, так как ссуженные ими суммы превращаются в государственные долговые свидетельства, легко обращающиеся, функционирующие в их руках совершенно так же, как и наличные деньги (Маркс 1960: 764–765).

Внимание Маркса к внутренним аспектам накопления капитала помогло ему оценить сохраняющееся значение государственных долгов в системе государств, ведущих постоянное соперничество друг с другом за помощь со стороны капиталистов в своих властных устремлениях. Для Маркса отчуждение активов и будущих доходов государств было одним из аспектов «первоначального накопления» («предшествующего накопления» — у Адама Смита), «являющегося не результатом капиталистического способа производства, а его исходным пунктом» (Маркс 1960: 725). Тем не менее Маркс признавал сохраняющееся значение государственных долгов не как выражение межгосударственного соперничества, а как средство «невидимого» межкапиталистического сотрудничества, которое раз за разом «начинало» накопление капитала в пространстве и времени капиталистической мировой экономики с самого начала до сегодняшнего дня.

Вместе с государственными долгами возникла система международного кредита, которая зачастую представляет собой один из скрытых источников первоначального накопления у того или другого народа. Так, гнусности венецианской системы грабежа составили подобное скрытое основание капиталистического богатства Голландии, которой пришедшая в упадок Венеция ссужала крупные денежные суммы. Таково же отношение между Голландией и Англией. Уже в начале XVIII века... Голландия перестала быть господствующей торговой и промышленной нацией. Поэтому в период 1701–1776 гг. одним из главных предприятий голландцев становится выдача в ссуду громадных капиталов, в особенности своей могучей конкурентке — Англии. Подобные же отношения создались в настоящее время между Англией и Соединенными Штатами (Маркс 1960: 765–766).

Но Маркс не заметил, что последовательность ведущих капиталистических государств, описанная в этом отрывке, состоит из единиц, обладающих все большим размером, ресурсами и мировой властью. Все четыре государства — Венеция, Голландия, Англия и Соединенные Штаты — были великими державами сменявших друг друга эпох, в течение которых их правящие группы одновременно играли ведущую роль в процессах формирования государств и накопления капитала. При по-

следовательном рассмотрении выяснится, что эти четыре государства были очень разными великими державами. Как будет показано подробнее в ходе этого исследования, центральные области каждого последующего государства из этой последовательности занимали большую территорию и обладали большим многообразием ресурсов, чем государство-предшественник. И — что еще более важно — сети власти и накопления, позволявшие этим государствам реорганизовывать и контролировать мировую систему в рамках, в которых действовали они, последовательно росли по своим масштабам и возможностям.

Таким образом, можно заметить, что экспансия капиталистической силы за последние пятьсот лет была связана не только с межгосударственной конкуренцией за мобильный капитал, как подчеркивал Вебер, но и с формированием политических структур, наделенных еще более широкими и сложными организационными возможностями для контроля над социальной и политической средой накопления капитала в мировом масштабе. За последние пятьсот лет эти два основных условия капиталистической экспансии постоянно воссоздавались параллельно друг с другом. Всякий раз, когда мировые процессы накопления капитала для данного времени достигали своих пределов, наступали продолжительные периоды межгосударственной борьбы, в течение которых государства, контролировавшие или готовые установить контроль над наиболее важными источниками избыточного капитала, стремились также приобрести организационные возможности, необходимые для продвижения, организации и регулирования новой фазы капиталистической экспансии, еще более масштабной и широкой, чем прежде.

Как правило, приобретение этих организационных возможностей было в большей степени результатом позиционных преимуществ в меняющемся пространственном устройстве капиталистического мира-экономики, чем инноваций как таковых. Бродель (Бродель 1993: 71) приходит к признанию того, что инновации вообще не играли никакой роли в последовательной пространственной смене центра системных процессов накопления: «Амстердам копирует Венецию, как Лондон вскоре будет копировать Амстердам и как затем Нью-Йорк будет копировать Лондон». Как мы увидим, этот процесс подражания был гораздо сложнее описанной здесь простой последовательности. Как будет показано в дальнейшем, каждое перемещение было связано с подлинной «организационной революцией» в стратегиях и структурах ведущей силы капиталистической экспансии. Тем не менее таково утверждение Броделя, что перемещения этих центров отражали «победу новых стран над старыми» в сочетании с «важным изменением масштабов».

Потоки капитала из приходящих в упадок к возникающим новым центрам, отмеченные Марксом, использовались приходящими в упадок центрами для предъявления притязаний на огромные излишки, которые доставались новым центрам. Подобные потоки были неотъемлемой составляющей всех предыдущих финансовых экспансий. Нынешняя финансовая экспансия, как принято считать, нарушает такую закономерность.

Как будет показано в Эпilogue, нынешняя финансовая экспансия свидетельствовала о стремительном превращении Японии и менее крупных восточноазиатских государств в новый центр мировых процессов накопления капитала. И все же в 1980-х годах едва ли можно было говорить о серьезном перетекании капитала из приходящего в упадок центра в этот складывающийся центр. Напротив, как отметили Джозел Коткин и Йорико Кишимото (Kotkin and Kishimoto 1988: 123), процитировав фрагмент, в котором Маркс описывает «скрытую» опору, которую приходящие в упадок лидеры в накоплении капитала передавали своим преемникам, «вопреки изречению Маркса, Соединенные Штаты не идут по пути других империй, занимавшихся экспортом капитала (Венеция, Голландия и Великобритания), а привлекают теперь новую волну иностранных инвестиций». С их точки зрения, этот парадокс объясняется прежде всего привлекательностью для иностранного капитала относительно слабого контроля над иностранной деловой активностью, роста населения, физического пространства, огромных ресурсов и «статуса самой богатой и самой развитой континентальной державы в мире». В качестве частичного подтверждения этого тезиса они приводят слова ведущего экономиста Банка Японии и известного экономического националиста Хироши Такеучи, согласно которому Соединенные Штаты обладают масштабами и ресурсами, недоступными Японии. В результате, японские излишки перетекали в Соединенные Штаты точно так же, как и британские излишки в конце XIX века. «Задача Японии будет состоять в помощи Соединенным Штатам посредством экспорта наших денег для перестройки вашей экономики. Это свидетельствует о том, что наша экономика в своей основе слаба. Деньги идут в Америку, потому что вы в своей основе сильны» (Цит. по: Kotkin and Kishimoto 1988: 121–123).

Точка зрения Такеучи на соотношение сил Японии и Соединенных Штатов в основном совпадает с высказанной Сэмюэлем Хантингтоном на гарвардском семинаре по Японии, проведенном в 1979 году. Как отмечает Брюс Камингс (Comings 1987: 64), когда Эзра Вогель открыл семинар словами: «Меня действительно приводят в волнение размышления о последствиях роста японской мощи», Хантингтон ответил, что на самом деле Япония — «очень слабая страна». И ее основными слабыми сторонами были «энергетическая, продовольственная и военная безопасность».

Эта оценка основывается на привычном представлении о межгосударственной мощи, зависящей прежде всего от относительного размера, самодостаточности и военной силы. Здесь полностью упускается из виду то обстоятельство, что «технология власти» капитализма, заимствуя выражение Майкла Манна (Mann 1986), заметно отличалась от территориализма. Как подчеркивает Вебер в отрывках, приведенных выше, и как покажет наше исследование, соперничество за мобильный капитал между крупными, но примерно равными политическими структурами было наиболее важным и устойчивым фактором в возникновении и распространении капиталистической власти в современную эпоху. Если не учитывать последствия этой конкуренции за власть соперничающих государств и влияние государственных и негосударственных организаций, которые оказывают им экономическую поддержку в этой борьбе, наши оценки соотношений сил в мировой системе будут страдать от серьезных изъянов. Способность некоторых итальянских городов-государств веками сохранять независимость и оказывать политическое влияние на крупные территориальные державы Европы позднего Средневековья и раннего Нового времени была бы столь же непостижима, как и внезапный крах и распад в конце 1980 — начале 1990-х годов наиболее крупной, наиболее самостоятельной и второй по величине военной державы нашего времени — СССР.

Не случайно, что отмеченное Коткиным и Кишимото «опровержение» изречения Маркса произошло во время внезапной эскалации гонки вооружений и политико-идеологической борьбы между Соединенными Штатами и СССР — второй «холодной войны», по выражению Фреда Холлидея (Halliday 1986). Не случайно, что финансовая экспансия 1970–1980-х годов достигла своего апогея как раз во время этой внезапной эскалации. Перефразируя Маркса, именно в это время отчуждение американского государства происходило быстрее, чем когда бы то ни было, и, перефразируя Вебера, именно в это время соперничество за мобильный капитал между двумя крупнейшими политическими структурами в мире создало необычайные новые возможности для дальнейшей экспансии капитализма.

Приток капитала из Японии в Соединенные Штаты в начале 1980-х годов следует рассматривать именно в этом контексте. Политические соображения, вызванные зависимостью Японии от американского мирового могущества несомненно сыграли важную роль в том, что японский капитал помог Соединенным Штатам во время эскалации борьбы за власть: об этом, по-видимому, говорил Такеучи. Но, как показали последующие события, политические соображения невозможно было отделить от соображений прибыли.

В этом отношении приток капитала из Японии в Соединенные Штаты не был таким уж аномальным, как считали Коткин и Кишимото. Он напоминал финансовую помощь, которую возвышающаяся капиталистическая держава (Соединенные Штаты) оказывала приходящей в упадок капиталистической державе (Великобритании) в двух мировых войнах. Англо-германская конфронтация в отличие от американо-советской конфронтации 1980-х годов была, конечно, «горячей», а не «холодной». Но финансовые требования этих двух конфронтаций и прибыли, которые можно было получить от «поддержки» победителя, были все же сопоставимыми.

Основное различие между американской финансовой помощью Британии во время этих двух мировых войн и японской финансовой помощью Соединенным Штатам во время второй «холодной войны» заключается в результатах. Если Соединенные Штаты получили от нее огромную выгоду, то Япония — нет. Как мы увидим в четвертой главе, эти две мировые войны и их последствия сыграли решающую роль в перераспределении активов от Британии к Соединенным Штатам, что ускорило смену руководства в системных процессах накопления капитала. Во время и после второй «холодной войны», напротив, никакого сопоставимого перераспределения не произошло. По сути, Япония так и не вернула свои деньги.

Самые большие потери были вызваны падением стоимости доллара после 1985 года. Это означало, что деньги, которые брались займы в крайне переоцененных долларах, обслуживались и возвращались в недооцененных долларах. Потери, понесенные японским капиталом из-за девальвации, были настолько значительными, что японский бизнес и японское правительство отказались от своей прежде безоговорочной финансовой поддержки американского правительства. В середине 1987 года японские частные инвесторы — впервые с начала 1980-х годов — полностью отказались от экспорта капитала в Соединенные Штаты. А после краха фондовой биржи в октябре 1987 года японское министерство финансов не сделало ничего для того, чтобы побудить финансовых посредников поддержать важный аукцион по американскому государственному долгу, прошедший в ноябре 1987 года (Helleiner 1992: 434).

Трудности, с которыми столкнулась Япония, усилив давление на избыточный капитал при переводе активов из-под контроля Соединенных Штатов под контроль Японии, не были связаны с исторически беспрецедентным влиянием американских государственных и негосударственных сил, согласованно манипулирующих спросом и предложением, процентными ставками и валютными курсами на мировых финансовых рынках. Приобретение материальных активов в Соединенных Штатах

было сопряжено со своими трудностями. Что касается японского капитала, то самая богатая и самая развитая континентальная держава, вопреки представлениям Коткина и Кишимото, оказалась вполне способной контролировать иностранный бизнес.

Этот «контроль» был в большей степени неформальным, чем формальным, но от этого он не был менее реальным. Не обошлось и без культурных барьеров: достаточно вспомнить истерическую реакцию американских средств массовой информации на покупку японским капиталом Рокфеллеровского центра в Нью-Йорке. А так как японские приобретения американской недвижимости не шли ни в какое сравнение с европейскими, канадскими и австралийскими, такая реакция показала покупателям и продавцам, что японские деньги не обладали теми же «правами» на приобретение американских активов, что и деньги европейцев.

Если средства массовой информации сыграли главную роль в создании культурных барьеров для передачи американских активов японскому капиталу, то правительство США сыграло свою роль в создании политических барьеров. Оно приветствовало японские деньги для финансирования своего дефицита и государственного долга и запуска новых производственных мощностей, создававших рабочие места в Соединенных Штатах и сокращавших американский дефицит платежного баланса. Но оно всеми силами препятствовало тому, чтобы эти деньги поступали на прибыльные, но стратегически важные предприятия. Так, в марте 1987 года протесты министра обороны Каспара Вейнбергера и министра торговли Малкольма Болдриджа убедили *Fujitsu*, что разумнее отказаться от попыток завладеть *Fairchild Semiconductor Corporation*. Тем не менее, как заметил Стивен Краснер (Krasner 1988: 29), «*Fairchild* владела французская компания *Schlumberger*, поэтому дело было не просто в иностранном собственнике».

То, что неспособны были остановить культурные и политические барьеры, останавливали барьеры на вход, встроенные в саму структуру американского корпоративного капитализма. Сложности американской корпоративной жизни оказались более непреодолимыми барьерами на вход для японских денег, чем культурная враждебность и политическое недоверие. Крупнейшие из когда-либо совершавшихся японских поглощений в Соединенных Штатах — поглощение *Sony* в 1989 году *Columbia Pictures* и поглощение *Matsushita* в том же году МСА — оказались неудачными. Когда была заключена сделка с *Sony*, со стороны средств массовой информации последовала необычайно резкая реакция, а на обложке *Newsweek* даже говорилось о японском «вторжении» в Голливуд. И все же, как писал в своей полемической статье в *New York Times* Билл Эммот (26 November 1993: A19),

менее двух лет прошло, прежде чем стало ясно, что опасность была преувеличена... Никакого японского «вторжения» в американский бизнес не было. Даже лучшие японские компании совершали впечатляющие и дорогостоящие ошибки и не контролировали даже те предприятия, которые они покупали, не говоря уже о культуре и технологиях (См. также: Emmot 1993).

Короче говоря, действительной аномалией американо-японских отношений во время нынешней финансовой экспансии стал не приток японского капитала в Соединенные Штаты в начале 1980-х годов, а скорее незначительная выгода, которую этот японский капитал извлек из экономической помощи Соединенным Штатам во время финальной эскалации «холодной войны» с бывшим СССР. Служит ли такая аномалия симптомом фундаментального изменения механизмов межгосударственного соперничества за мобильный капитал, которое подстегивало и поддерживало экспансию капиталистической власти на протяжении последних шести столетий?

Эти механизмы имеют четкий внутренний предел. Капиталистическая власть в мировой системе не может расширяться бесконечно, не подрывая межгосударственного соперничества за мобильный капитал, на котором и покоится такая экспансия. Рано или поздно будет достигнута точка, когда союзы между властью государства и капитала, созданные в ответ на такое соперничество, станут настолько огромными, что они устранят само соперничество и, следовательно, возможность для появления новых капиталистических сил более высокого порядка. Не служат ли трудности, с которыми столкнулись структуры японского капитализма при извлечении выгоды от межгосударственного соперничества за мобильный капитал, свидетельством того, что эта точка уже достигнута или вот-вот будет достигнута? Или, иначе говоря, не стали ли структуры американского капитализма окончательным пределом шестисотлетних процессов, посредством которых капиталистическая власть достигла своих нынешних и кажущихся всеобъемлющими масштаба и охвата?

В поиске убедительных ответов на эти вопросы к взаимодополняющим идеям Вебера и Маркса о роли крупных финансовых операций в современную эпоху необходимо прибавить представление Адама Смита о процессе формирования мирового рынка. Как и после него Маркс, Смит считал европейское «открытие» Америки и пути в Ост-Индию через мыс Доброй Надежды важнейшим поворотным моментом в мировой истории. Тем не менее в отличие от Маркса он выражал куда меньший оптимизм относительно окончательной пользы этих открытий для человечества.

Их последствия уже велики; но за небольшой промежуток времени, два—три века, прошедшие после этих открытий, невозможно оценить всю значительность этих последствий. Какую пользу или вред человечеству принесут в будущем такие открытия, не способен предвидеть ни один человеческий ум. Соединяя отдаленные части света, позволяя им утолять желания друг друга, увеличивать удовлетворенность друг друга и содействовать росту промышленности друг друга, в целом развитие кажется полезным. Однако для коренных жителей Ост- и Вест-Индии коммерческая польза, которую можно получить из этих открытий, оказалась намного меньше вреда, который был им причинен. Но этот вред, по-видимому, был вызван случайностью, а не самой природой этих открытий. В то время, когда были сделаны эти открытия, *превосходство в силе* на стороне европейцев оказалось настолько значительным, что они смогли чинить всевозможные несправедливости в этих отдаленных странах. Возможно, в будущем коренные жители этих стран окрепнут, жители Европы ослабнут, а обитатели всех остальных уголков мира сумеют достичь с ними равенства в храбрости и силе, которое, внушая взаимный страх, одно только и позволяет преодолеть несправедливость независимых народов и прийти к некому уважению прав друг друга. Но ничто не кажется более подходящим для установления этого равенства сил, чем взаимный обмен знаниями и всевозможными изобретениями, которые широкая торговля всех стран друг с другом естественным или даже необходимым образом приносит с собой (Smith 1961: II, 141; выделено мной.—Д.А.).

Процесс, описанный в этом отрывке, обнаруживает поразительное сходство с представлением Броделя о формировании капиталистического мира-экономики: везение победившего Запада и невезение проигравшего не-Запада как общий результат единого исторического процесса; продолжительный временной горизонт, необходимый для описания и оценки последствий этого единого исторического процесса, и — что важнее всего для наших нынешних задач — центральное значение «силы» при распределении выгоды и издержек между участниками рыночной экономики.

Смит, конечно, не использовал термин «капитализм» — термин, введенный в словарь социальных наук только в XX веке. Тем не менее его утверждение о том, что «превосходство в силе» было наиболее важным фактором, позволившим победившему Западу присвоить большую часть выгод — и переложить на побежденный не-Запад большую часть издержек — от установления более широкой рыночной экономики в результате так называемых Великих географических открытий, соответствует идее Броделя о том, что сращивание государства и капитала было жизненно важной составляющей при появлении особого капита-

листического слоя над слоем рыночной экономики (и в противопоставление ему). Как мы увидим в третьей главе, в смитовской схеме крупная прибыль может поддерживаться на протяжении длительного времени только при помощи ограничительных практик, подкрепляемых государственной властью, которая ограничивает и нарушает «естественное» действие рыночной экономики. В этой схеме, как и у Броделя, верхний слой торговцев и производителей, который «пускает в дело обычно крупные капиталы и благодаря своему богатству пользуется в обществе очень большим уважением и влиянием» (Смит 1992: 391), на самом деле является «антирыночным», *contre-marché* — у Броделя.

Однако представления о связи между рыночной экономикой и ее капиталистической антитезой у Броделя и Смита различаются в одном важном отношении. Для Броделя эта связь в своей основе статична. Он не видит и не предвидит никакого синтеза, который может появиться из борьбы между «тезисом» и «антитезисом». Смит, напротив, считает, что такой синтез возникает из преодоления неравенства сил под действием самого процесса формирования мирового рынка. Как видно из последнего предложения в приведенном выше отрывке, Смит полагал, что расширение и углубление обмена в мировой рыночной экономике неизбежно приведет к выравниванию соотношения сил между Западом и не-Западом.

Более диалектическая концепция исторических процессов не обязательно должна быть точнее менее диалектической. Оказалось, что за полтора века, прошедшие после того как Смит выдвинул тезис о разьедающем воздействии процессов формирования мирового рынка на превосходство Запада в силе, неравенство в силе между Западом и не-Западом возросло, а не сократилось. Формирование мирового рынка и военное завоевание не-Запада разворачивались одновременно. К 1930-м годам только Японии удалось избежать несчастий, которые несло с собой западное завоевание, став почетным членом победившего Запада.

Затем — во время и после Второй мировой войны — колесо повернулось. По всей Азии и Африке были воссозданы старые суверенные государства и было основано множество новых. Безусловно, массовая деколонизация сопровождалась созданием наиболее широкого и потенциально разрушительного аппарата западной силы, который когда-либо видел мир. Обширная сеть квазипостоянных военных баз за рубежом, созданная Соединенными Штатами во время и после Второй мировой войны, по замечанию Краснера (Krasner 1988: 21), «не имела исторических precedентов; ни одно государство раньше не размещало свои войска на суверенной территории других государств в таком огромном количестве в течение такого продолжительного периода мирного вре-

мени». И все же на полях сражений в Индокитае этот мировой военный аппарат оказался полностью неспособным выполнить задачу подчинения одной из беднейших стран на земле своей воле.

Успешное сопротивление вьетнамского народа стало апогеем процесса, начатого Октябрьской революцией 1917 года, в результате которого Запад и не-Запад превратились в трехстороннюю группировку, состоявшую из «первого», «второго» и «третьего мира». Хотя исторический не-Запад почти полностью принадлежал к «третьему миру», исторический Запад раскололся на три части. Наиболее преуспевающая из них — Северная Америка, Западная Европа и Австралия — вместе с Японией образовывала «первый мир». Одна из его менее процветающих частей — СССР и Восточная Европа — составляла «второй мир», а другая — Латинская Америка — вместе с не-Западом образовывала «третий мир». Отчасти по причине, а отчасти вследствие этого раскола исторического Запада на три части казалось, что после окончания Второй мировой войны и вплоть до завершения Вьетнамской войны удача повернулась к не-Западу лицом.

В своей статье, посвященной двухсотлетию публикации «Богатства народов»¹, и вскоре после того как Соединенные Штаты решили покинуть Вьетнам, Паоло Силос-Лабини (Sylos-Labini 1976: 230–232) размышлял об осуществлении предвидения Смита — о наступлении времени, когда «обитатели всех остальных уголков мира [смогут] достичь с ними равенства в храбрости и силе, которое, внушая взаимный страх, одно только и позволяет преодолеть несправедливость независимых народов и прийти к некому уважению прав друг друга». Экономическая конъюнктура также, казалось, свидетельствовала о том, что некоторое выравнивание сил в мировой системе в целом было неизбежным. Природные ресурсы стран «третьего мира» пользовались большим спросом, равно как и их избыточная и дешевая рабочая сила. Агенты банкиров из «первого мира» сидели в очередях в приемных правительств стран «третьего» (и «второго») мира, предлагая по сходной цене избыточный капитал, который не мог быть прибыльно инвестирован в своих собственных странах. Условия торговли внезапно обернулись против капиталистического Запада, а разрыв в доходах между странами «первого» и «третьего» мира, казалось, начал сужаться.

Но за какие-то шесть лет стало ясно, что любые надежды (или опасения) насчет неминуемого выравнивания возможностей народов мира в получении выгод от продолжающегося процесса формирования ми-

¹ Речь идет о книге Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). На русском языке впервые опубликована в Санкт-Петербурге в 1802–1806 гг.

рового рынка были, мягко говоря, преждевременными. Американское соперничество за мобильный капитал на мировых денежных рынках для финансирования «второй холодной войны» и «покупки» голосов избирателей внутри страны при помощи снижения налогов привело к внезапному прекращению притока средств в страны «третьего» и «второго мира» и резкому сокращению мировой покупательной способности. Условия торговли изменились в пользу капиталистического Запада так же быстро и резко, как и в 1970-х годах против него, а разрыв между капиталистическим Западом и остальным миром еще больше вырос (Arrighi 1991).

Однако этот откат не привел к восстановлению *status quo ante*. С одной стороны, превосходство капиталистического Запада в силе как никогда возросло. Дезориентированный и дезорганизованный растущей турбулентностью мировой экономики и испытывающий давление «второй холодной войны» СССР был выдавлен из «сверхдержавного бизнеса». Вместо игры на противоречиях двух сверхдержав страны «третьего мира» вынуждены были теперь конкурировать с остатками советской империи за получение доступа к рынкам и ресурсам капиталистического Запада. И капиталистический Запад под руководством Соединенных Штатов быстро воспользовался ситуацией, с тем, чтобы усилить свою *de facto* глобальную «монополию» на легитимное применение насилия. С другой стороны, между превосходством в силе и капиталистическим накоплением капитала, казалось, никогда прежде не было такого геополитического разрыва. Падение Советского Союза совпало с появлением того, что Брюс Камингс (Cumings 1993: 25–26) метко называл «капиталистическим архипелагом» Восточной и Юго-Восточной Азии. Этот архипелаг состоит из нескольких «островов» капитализма, которые возвышаются над «морем» горизонтальных обменов между местными и мировыми рынками благодаря сосредоточению на своих областях высокодоходной деятельности. Под этим морем лежат огромные дешевые и трудолюбивые массы рабочих всех областей Восточной и Юго-Восточной Азии, в которые капиталистические «острова» пускают свои корни, не предоставляя при этом средств, необходимых для поднятия на «уровень моря» или возвышения над ним.

Япония — крупнейший из этих капиталистических «островов». Меньшие «острова» капиталистического архипелага — города-государства Сингапур и Гонконг, «гарнизонное государство» Тайвань и полунациональное государство Южная Корея. Ни одно из этих государств не является в соответствии с привычными представлениями могущественным. Гонконг не имеет — и вряд ли когда-либо получит — полноценного суверенитета. Три более крупных государства — Япония, Южная Корея и Тай-

вань — полностью зависят от Соединенных Штатов не только в военной защите, но и в поставках энергоносителей и продовольствия, а также в прибыльном использовании своего производства. Тем не менее в целом конкурентоспособность капиталистического архипелага Восточной и Юго-Восточной Азии как новой «мастерской мира» является наиболее важным фактором, побуждающим традиционные центры капиталистической власти — Западную Европу и Северную Америку — реструктуризировать и реорганизовывать свою промышленность, свою экономику и свой образ жизни.

Что это за власть, если даже опытный взгляд с трудом может ее различить? Что это — новый тип «превосходства в силе» или начало конца превосходства в силе, на котором покоилось капиталистическое богатство Запада на протяжении последних пятисот лет? Завершится ли капиталистическая история формированием по-настоящему глобальной мировой империи, основанной на подавляющем превосходстве Запада в силе, которое, по-видимому, предвидел Макс Вебер, или же формированием мировой рыночной экономики, в которой превосходство Запада в силе попросту исчезнет, как, по-видимому, предвидел Адам Смит?

В поиске убедительных ответов на эти вопросы мы будем двигаться постепенно и последовательно. В первой главе рассматривается процесс формирования и расширения современной межгосударственной системы как основного локуса мировой власти. Первые проявления этого процесса прослеживаются в формировании в Европе эпохи позднего Средневековья подсистемы капиталистических городов-государств на севере Италии. Эта подсистема была и оставалась анклавом разлагавшегося способа правления в средневековой Европе — военных феодалов, подчинявшихся двойной системной власти римского папы и императора. Тем не менее она предвосхитила и непреднамеренно создала условия для возникновения двумя веками позже более широкой Вестфальской системы национальных государств.

Глобальное распространение этой системы затем будет описано в виде ряда переходов, в ходе которых ранее созданная система разрушалась только затем, чтобы быть воссозданной на более широкой социальной основе. Этот предварительный анализ завершается кризисом расширенной и полностью преобразованной Вестфальской системы в конце XX века. При рассмотрении симптомов нынешнего кризиса будет сформулирована новая программа, сосредоточенная в большей степени на «пространстве потоков» деловых организаций, чем на «пространстве мест» правительств. Отсюда начнется построение и сравнение системных циклов накопления.

Сравнительный анализ, при помощи которого будут построены системные циклы накопления, следует процедуре, которую Филип Мак-Майкл (McMichael 1990) назвал «включаемым сравнением». Эти циклы не постулируются, а конструируются — и фактически, и теоретически — для того, чтобы прийти к пониманию логики и вероятного исхода нынешней финансовой экспансии. Сравнение *включено* в само определение проблемы исследования: оно составляет скорее суть, чем рамки исследования. Циклы, которые появляются в результате исследования, не являются ни составными частями заранее данного целого, ни независимыми обстоятельствами: они представляют собой взаимосвязанные проявления единого исторического процесса капиталистической экспансии, который они сами образуют и изменяют.

Во второй главе конструируются первые два проявления этого единого исторического процесса капиталистической экспансии: генуэзский и голландский циклы. В третьей главе к этому процессу — в результате выделения третьего (британского) цикла и его сравнения с первыми двумя — прибавляется новая стадия. В заключительном разделе этой главы проясняется и предлагается некоторое правдоподобное объяснение закономерности повторения и развития, обнаруженной при сравнительном анализе первых трех циклов. Эта стадия служит основой для конструирования в четвертой главе четвертого (американского) системного цикла накопления, описываемого как результат предшествующих циклов и матрица нашего времени. В Эпilogue мы вернемся к вопросам, поднятым нами в настоящем Введении.

Эта реконструкция капиталистической истории имеет свои ограничения. Понятие системного цикла накопления, как уже было отмечено, выводится из броделевского представления о капитализме как о верхнем слое в иерархии мировой торговли. Поэтому наша аналитическая конструкция концентрируется на этом верхнем слое и имеет ограниченное представление о том, что происходит в среднем слое рыночной экономики и нижнем слое материальной жизни. В этом состоят основное достоинство и недостаток конструкции. Это является ее главным достоинством, потому что верхний слой — это «капитализм у себя дома», остающийся в то же время менее прозрачным и менее исследованным, чем промежуточный слой рыночной экономики. Прозрачность деятельности, которая образует этот слой рыночной экономики, и богатство данных (особенно количественных), которые создаются этой деятельностью, делают этот промежуточный слой «привилегированной областью» исторической социальной науки и экономики. Слои, лежащие над и под рыночной экономикой, образовывали «непрозрачные зоны» (*zones d'opacité*). Нижний слой материальной жизни «трудно на-

блюдать из-за отсутствия достаточного объема исторических данных» (Бродель 1986: 34). Верхний слой, напротив, трудно увидеть из-за действительной невидимости или сложности деятельности, которая образует его (Бродель 1986: 34; Wallerstein 1991: 208–209).

На этом верхнем «этаже» несколько крупных купцов Амстердама в XVIII веке и Генуи в XVI веке могли издали пошатнуть целые секторы европейской, а то и мировой экономики. Таким путем группы привилегированных действующих лиц втягивались в кругооборот и расчеты, о которых масса людей не имеет понятия. Так, например, *денежный курс*, связанный с торговлей на далекие расстояния и запутанным функционированием кредита, образует сложное искусство, открытое в лучшем случае немногим избранным. Эта вторая, непрозрачная зона, которая, находясь над ясной картиной рыночной экономики, образует в некотором роде верхний ее предел, представляется мне — и читатель это увидит — сферой капитализма по преимуществу. Без нее капитализм невозможен: он пребывает в ней и процветает в ней (Бродель 1986: 34).

Системные циклы накопления должны пролить свет на эту непрозрачную зону, без которой «капитализм невозможен». Они не должны говорить о том, что происходит на расположенных ниже слоях, если это не касается динамики самих системных циклов. В результате, конечно, многое выпадает из поля зрения или остается непроявленным, в том числе привилегированные области миросистемных исследований: отношения центра и периферии и рабочей силы и капитала. Но нельзя сделать все сразу.

Маркс (Маркс 1960: 186–187) призывает нас оставить «шумную сферу, где все происходит на поверхности и на глазах у всех людей, и вместе с владельцем денег и владельцем рабочей силы спуститься в сокровенные недра производства, у входа в которые начертано: *No admittance except on business*». Здесь, обещает он, «тайна добывания прибыли должна, наконец, раскрыться перед нами». Бродель также призывает нас оставить шумную и прозрачную сферу рыночной экономики и вместе с владельцем денег спуститься в другие сокровенные недра, которые открыты только для обитателей верхнего этажа и закрыты для тех, кто ниже рынка. Здесь владелец денег встретит владельца не рабочей силы, а политической власти. И здесь, как обещает Бродель, тайна добывания огромной и регулярной прибыли, которая позволила капитализму процветать и «бесконечно» расширяться на протяжении последних пяти — шести веков до и после его спуска в сокровенные недра производства, должна раскрыться перед нами.

Это взаимодополняемые, а не взаимоисключающие проекты. Но мы не можем попасть на верхний и нижний этаж одновременно. Поколения историков и социологов вслед за Марксом экстенсивно исследовали нижний этаж. Занимаясь этим, они, может, и не открыли тайны добычи прибыли на промышленной фазе капитализма, но они наверняка открыли многие его другие тайны. Затем теоретики и практики зависимого развития и исследования мировых систем призвали нас взглянуть на средний этаж рыночной экономики, чтобы увидеть, как ее «законы» поляризуют сокровенные недра производства на центр и периферию. Так было открыто еще больше тайн добычи прибыли. Но немногие рискнули подняться на верхний этаж «противорынка», где, по словам Броделя, находится «царство изворотливости и права сильного» и где сокрыты тайны *longue durée* исторического капитализма.

Сегодня, когда мировой капитализм, кажется, процветает, не пуская корни глубоко в нижние слои материальной жизни и рыночной экономики, а вытягивая их, самое время откликнуться на призыв Броделя и изучить «капитализм у себя дома» на верхнем этаже дома торговли. Именно этим мы и намерены заняться.

Из этого следует, что наша конструкция является частичной и несколько неопределенной. Частичной — потому, что она ищет некое понимание логики нынешней финансовой экспансии, абстрагируясь от движений, которые совершаются под действием своих собственных законов на уровне рыночных экономик и материальных цивилизаций мира. Поэтому она остается несколько неопределенной. Логика верхнего слоя относительно автономна по отношению к логикам нижних слоев и может быть понята только в отношениях с этими другими логиками.

Конечно, по мере изложения нашей конструкции то, что поначалу могло казаться простой исторической случайностью, начнет казаться отражением структурной логики. Тем не менее противоречие между этими двумя кажимостями невозможно полностью разрешить в рамках нашей исследовательской программы. Для полного разрешения этого противоречия, если таковое вообще возможно, необходимо снова спуститься для изучения нижних слоев рыночной экономики и материальной жизни со знанием и вопросами, появившимися после путешествия по этому верхнему слою, предпринятого в этой книге.

1. ТРИ ГЕГЕМОНИИ ИСТОРИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

ГЕГЕМОНИЯ, КАПИТАЛИЗМ И ТЕРРИТОРИАЛИЗМ

Закат американского мирового могущества, начавшийся с 1970-х годов, вызвал целую волну исследований, посвященных взлету и упадку «гегемоний» (Hopkins and Wallerstein 1979; Bousquet 1979; 1980; Wallerstein 1984), «гегемонистских государств центра» (Chase-Dunn 1989), «мировых или глобальных держав» (Modelski 1978; 1981; 1987; Modelski and Thompson 1988; Thompson 1988; 1992), «центров» (Gilpin 1975) и «великих держав» (Kennedy 1987). Эти исследования заметно отличаются друг от друга по своему объекту исследования, методологии и выводам, но у них есть две общие черты. Во-первых, когда и если они используют термин «гегемония», они имеют в виду «господство» (ср.: Rapkin 1990), и, во-вторых, они исходят из и делают акцент на предполагаемой базовой неизменности системы, в которой власть государств возрастает и ослабевает.

Большинство этих исследований отталкивается от представления о «новациях» и «лидерстве» при определении относительных способностей государств. По Модельски, системные новации и лидерство в их осуществлении служат основными источниками «мирового могущества». Но во всех этих исследованиях, включая Модельски, системные новации не отменяют основных механизмов, при помощи которых могущество в межгосударственной системе возрастает и ослабевает. По сути, неизменность этих механизмов служит одной из основных черт межгосударственной системы.

Используемое в этой работе понятие «мировая гегемония», напротив, относится именно к способности государства осуществлять функции руководства и управления системой суверенных государств. В принципе эта способность может касаться простого управления системой, существующей на данный момент времени. Но исторически управление системой суверенных государств всегда было связано с неким трансформирующим действием, которое фундаментальным образом меняло режим работы системы.

Эта власть была чем-то большим и отличным от простого и чистого «господства». Эта власть связана с господством, включающим в себя «духовное и нравственное руководство». Как отмечал Антонио Грамши относительно гегемонии на национальном уровне,

...главенство социальной группы проявляется в двух формах — в форме господства и в форме «духовного и нравственного руководства».

Лишь та социальная группа является господствующей над враждебными ей группами, которая стремится «ликвидировать» или подчинить себе, не останавливаясь перед вооруженной силой, и которая одновременно выступает как руководитель союзных и родственных ей групп. Социальная группа может и даже должна выступать как руководящая еще до захвата государственной власти (в этом заключается одно из важнейших условий самого завоевания власти). Впоследствии, находясь у власти и даже прочно удерживая ее, становясь господствующей, эта группа должна будет оставаться в то же время «руководящей» (Грамши 1959: 345).

Здесь повторно излагается старое макиавеллевское представление о власти как сочетании согласия и принуждения. Принуждение означает применение силы или угрозу возможного применения силы; согласие означает нравственное руководство. В этой дихотомии нет места наиболее заметному инструменту капиталистической власти — контролю над платежными средствами. В описании власти у Грамши серая область, которая находится между принуждением и согласием, заполнена «коррупцией» и «обманом».

Промежуточное положение между согласием и силой занимают коррупция и обман, характерные для определенных ситуаций, когда становится трудно осуществлять гегемонию, а использование силы чревато большими опасностями. Их распространение означает, что противник или противники находятся в состоянии истощения и паралича, вызванного подкупом властей: подкупом скрытым, а в случае непосредственной угрозы — и открытым, преследующим цель внести смятение и расстройство в ряды противника (Грамши 1959: 220).

В нашей схеме серую область между принуждением и согласием занимают не только простые коррупция и обман. Но, прежде чем обратиться к рассмотрению этой области при помощи построения системных циклов накопления, предположим, что между согласием и принуждением нет никакого автономного источника мирового могущества. Хотя считается, что господство покоится прежде всего на принужде-

нии, гегемония будет пониматься как *дополнительная* власть, которая накапливается господствующей группой благодаря своей способности представлять все проблемы, вокруг которых возникают разногласия, «общеэзначимыми».

Государство рассматривается на этой стадии, конечно, как механизм, принадлежащий определенной социальной группе и предназначенный создать благоприятные условия для ее максимального развития и для максимального распространения ее влияния. Но развитие этой группы и распространение ее влияния рассматриваются в качестве движущей силы всеобщего развития, развития всех видов «национальной» энергии (Грамши 1959: 169).

Утверждение, что господствующая группа выражает общие интересы, всегда в той или иной степени сопряжено с мошенничеством. Тем не менее вслед за Грамши мы будем говорить о гегемонии только тогда, когда такое утверждение верно хотя бы отчасти и прибавляет нечто к власти господствующей группы. Ситуация, когда притязания господствующей группы на выражение общих интересов представляют собой чистое мошенничество, будет определяться как ситуация не гегемонии, а ее провала.

Поскольку слово «гегемония» в своем этимологическом значении «руководства» и в своем благоприобретенном значении «господства» обычно относится к отношениям между государствами, вполне возможно, что Грамши использовал этот термин в метафорическом смысле для разъяснения отношений между социальными группами по аналогии с отношениями между государствами. Перенеся грамшианское понятие социальной гегемонии из области внутригосударственных отношений в область межгосударственных отношений, как это среди прочих явно или неявно делают Арриги (Arrighi 1982), Кокс (Cox 1983; 1987), Кеохейн (Keohane 1984a), Джилл (Gill 1986; 1993) и Джилл и Лоу (Gill and Law 1988), мы можем просто пройти в обратном направлении по пути, который был проделан Грамши. При этом мы сталкиваемся с двумя проблемами.

Первая связана с двояким значением «руководства/лидерства», особенно в отношениях между государствами. Господствующее государство осуществляет гегемонистскую функцию, если оно ведет *систему* государств в желательном направлении и при этом воспринимается как преследующее общие интересы. Именно такое руководство/лидерство делает господствующее государство гегемонистским. Но господствующее государство может быть ведущим также в том смысле, что оно притягивает другие государства на собственный путь развития. Пользуясь выражением Йозефа Шумпетера (Шумпетер 1982: 146), этот второй вид руководства/лидерства можно назвать «руководством вопреки собст-

венной воле», потому что через какое-то время оно усиливает соперничество за власть, а не власть гегемона. Эти два вида руководства / лидерства могут сосуществовать по крайней мере какое-то время. Но только руководство / лидерство в первом смысле определяет ситуацию в качестве гегемонистской.

Вторая проблема связана с тем, что определить общие интересы на уровне межгосударственной системы сложнее, чем на уровне отдельных государств. На уровне отдельных государств рост влияния государства по отношению к другим государствам является важной составляющей и критерием успешного преследования общих (то есть национальных) интересов. Но в этом смысле власть, по определению, не может возрастать для всей системы государств в целом. Конечно, она может возрастать для отдельной группы государств за счет всех остальных государств, но гегемония лидера этой группы будет в лучшем случае «региональной» или «коалиционной», а не подлинной мировой гегемонией.

Мировая гегемония, в нашем понимании этого слова, может возникнуть только в том случае, если стремление государств к власти друг над другом является не единственной целью государственного действия. На самом деле стремление к власти в межгосударственной системе — это только одна сторона монеты, которая одновременно определяет стратегию и структуру государств как организаций. Другой стороной является максимизация власти над подданными. Следовательно, государство может установить мировую гегемонию, потому что оно может обоснованно притязать на роль движущей силы общей экспансии *коллективной* власти правителей над подданными. Или, наоборот, государство может установить мировую гегемонию, потому что оно может обоснованно притязать на то, что экспансия его власти над некоторыми или даже над всеми остальными государствами отвечает интересам подданных этих государств.

Подобные притязания будут наиболее обоснованными и убедительными в обстановке «системного хаоса». Но «хаос» не равнозначен «анархии». Хотя эти два термина часто используются наравне друг с другом, для понимания системного происхождения мировой гегемонии нам необходимо провести различие между ними.

«Анархия» означает «отсутствие центрального правления». В этом смысле система суверенных государств Нового времени, как и система правления средневековой Европы, из которой возникла последняя, может быть названа анархической. Тем не менее обе эти системы имели или имеют свои собственные явные и неявные законы, нормы, правила и процедуры, которые оправдывают наше определение их как «упорядоченных анархий» или «анархических порядков».

Понятие «упорядоченной анархии» впервые было введено антропологами, стремившимися объяснить наблюдаемую тенденцию «племенных» систем к производству порядка из конфликта (Эванс-Притчард 1985; Gluckman 1963: ch. 1). Эта тенденция присутствовала также в средневековых и современных системах правления, так как в этих системах «отсутствие центрального правления» не означало отсутствия организации и в определенных рамках конфликт вел к появлению порядка.

«Хаос» и «системный хаос», напротив, относятся к ситуации общего и явно невосполнимого отсутствия организации. Эта ситуация возникает, когда конфликт преодолевает определенный порог, вызывая серьезное противодействие либо вследствие того, что новая совокупность правил и норм поведения навязывается (или прорастает из) старой совокупности правил и норм, не замечая ее, либо вследствие сочетания этих двух обстоятельств. По мере возрастания системного хаоса требование «порядка» — старого порядка, нового порядка, любого порядка! — получает все большее распространение среди правителей и подданных. И всякое государство (или группа государств), способное удовлетворить такое системное требование порядка, может установить свою гегемонию в мире.

Исторически государства, которые успешно использовали такую возможность, делали это, воссоздавая миросистему на новых, расширенных основаниях, тем самым восстанавливая определенное межгосударственное сотрудничество. Иными словами, мировые гегемонии не переживали «взлетов» и «падений» в миросистеме, которая самостоятельно расширялась на основе неизменной, хотя и определенной структуры. Скорее современная миросистема сформировалась и расширилась в результате фундаментальных реструктуризаций, которые направлялись и проводились сменявшими друг друга гегемонистскими государствами.

Эти реструктуризации характерны для современной системы правления, которая возникла в результате разложения и окончательного распада европейской системы правления. По утверждению Джона Ругги, между современной и средневековой (европейской) системой правления существует фундаментальное различие. Обе они могут быть охарактеризованы как «анархические», но анархия в смысле «отсутствия центрального правления» означает здесь разные вещи, в зависимости от принципов, на которых единицы системы отделяются друг от друга: «Если анархия говорит нам о том, что политическая система представляет собой сегментированную область, то дифференциация говорит нам о том, *на каком основании* выделяются сегменты» (Ruggie 1983: 274).

Средневековая система правления состояла из цепочек отношений господин — вассал, основанных на сочетании условной собственности

и частной власти. В результате «различные юридические инстанции были географически перемешаны и стратифицированы, а множественная лояльность, асимметричный сюзеренитет и аномальные анклав были распространены повсеместно» (Anderson 1974: 37–38). Кроме того, правящие элиты были чрезвычайно мобильными в пространстве этих пересекающихся политических юрисдикций, «путешествуя и принимая правление в любом конце континента без каких-либо колебаний или трудностей». Наконец, эта система правления «легитимировалась общими законами, религией и традициями, которые выражали, включающие естественные права, относящиеся ко всей социальной целостности, сформированной входящими в нее единицами» (Ruggie 1983: 275).

В целом, это была по сути своей система сегментального правления; это была анархия. Но форма сегментального территориального правления не имела собственнических и исключаящих коннотаций, содержащихся в современной концепции суверенитета. Она представляла собой гетеронормную организацию территориальных прав и притязаний на политическое пространство (Ruggie 1983: 275).

В отличие от средневековой системы, «современная система правления заключается в институционализации государственной власти во взаимоисключающих юрисдикционных областях» (Ruggie 1983: 275). Права частной собственности и права публичного правления становятся абсолютными и дискретными; политическая юрисдикция становится замкнутой и четко определенной; мобильность правящих элит в политической юрисдикции замедляется и в конечном итоге прекращается; закон, религия и традиция становятся «национальными», то есть подчиненными политической власти одного суверена. Как выразился Этьен Балибар,

соответствие между национальной формой и всеми остальными явлениями, для которых она служит предпосылкой, является полным («упущения» исключены), как и непересекающееся разделение территории и населения (и, следовательно, ресурсов) мира между политическими объединениями... Каждому индивиду — нацию, каждой нации — своих «соотечественников» (Balibar 1990: 337).

Это «становление» современной системы правления было тесно связано с развитием капитализма как системы накопления в мировом масштабе, что подчеркивал Иммануил Валлерстайн в своем описании современной миросистемы как капиталистического мира-экономики. В его анализе возникновение и развитие межгосударственной системы являются глав-

ной причиной и следствием бесконечного накопления капитала: «Капитализм смог расцвести именно потому, что мир-экономика включал в себя не одну, а множество политических систем» (Wallerstein 1974a: 348). В то же самое время склонность капиталистических групп мобилизовать свои государства для укрепления своего конкурентного положения в мире-экономике непрерывно воспроизводила сегментацию политической области на отдельные юрисдикции (Wallerstein 1974b: 402).

В предложенной здесь схеме тесная историческая связь между капитализмом и современной межгосударственной системой в равной степени предполагает наличие единства и противоречий. Необходимо учесть, что «капитализм и национальные государства возникли вместе и, возможно, в определенной степени зависели друг от друга, хотя капиталисты и центры накопления капитала часто оказывали совместное противодействие распространению государственной власти» (Tilly 1984: 140). В нашем описании разделение мировой экономики на конкурирующие политические юрисдикции не обязательно идет на пользу капиталистическому накоплению капитала. Это во многом зависит от формы и остроты конкуренции.

Так, если межгосударственная конкуренция принимает форму острой и длительной вооруженной борьбы, нет никаких причин, по которым издержки межгосударственной конкуренции для капиталистических предприятий не должны превысить издержки централизованного правления, которые они понесли бы в мировой империи. Напротив, в таких обстоятельствах прибыльность капиталистического предприятия вполне может быть подорвана и в конечном итоге разрушена в результате постоянно растущего перераспределения ресурсов в пользу военного предприятия и/или постоянно растущего разрушения сетей производства и обмена, посредством которых капиталистические предприятия присваивают излишки и превращают такие излишки в прибыль.

В то же время конкуренция между капиталистическими предприятиями не обязательно ведет к постоянной сегментации политической области на отдельные юрисдикции. И вновь это во многом зависит от формы и остроты конкуренции, в данном случае — между капиталистическими предприятиями. Если эти предприятия вплетены в плотные сети трансгосударственного производства и обмена, сегментация этих сетей на дискретные политические юрисдикции может оказать разрушительное влияние на конкурентное положение всех капиталистических предприятий по отношению к некапиталистическим институтам. В этих обстоятельствах капиталистические предприятия вполне могут мобилизовать правительства для ослабления, а не для усиления или воспроизводства политического разделения мира-экономики.

Иными словами, конкуренция между государствами и между предприятиями может принимать различные формы, и формы, которые они принимают, оказывают большое влияние на (не) функционирование современной миросистемы как способа правления и способа накопления. Недостаточно показать историческую связь между конкуренцией государств и конкуренцией предприятий. Также необходимо определить, какую форму они принимают и как они меняются со временем. Только так можно в полной мере понять эволюционную природу современной миросистемы и роль, которую сыграли последовательные мировые гегемонии в создании и пересоздании системы для разрешения постоянного противоречия между «бесконечным» накоплением капитала и сравнительно стабильной организацией политического пространства.

Наиболее важно здесь определение «капитализма» и «территориализма» как противоположных способов правления или логик власти. Территориалистские правители отождествляют власть с протяженностью и населенностью своих владений и считают богатство / капитал средствами или побочным продуктом стремления к территориальной экспансии. Капиталистические правители, напротив, отождествляют власть со степенью своего контроля над редкими ресурсами и считают территориальные приобретения средствами и побочным продуктом накопления капитала. Перефразируя общую формулу капиталистического производства у Маркса ($D - T - D'$), можно провести различие между двумя логиками власти при помощи формул $Терр - D - Терр'$ и $D - Терр - D'$ соответственно. Согласно первой формуле, абстрактная экономическая власть или деньги (D) представляет собой средство или промежуточное звено в процессе, направленном на приобретение дополнительных территорий ($Терр' - Терр = +\Delta Терр$). Согласно второй формуле, территория ($Терр$) представляет собой средство или промежуточное звено в процессе, направленном на приобретение дополнительных средств платежа ($D' - D = +\Delta D$).

Различие между этими двумя логиками также можно прояснить при помощи метафоры, которая определяет государство как «сосуд власти» (Giddens 1987). Территориалистские правители стремятся увеличить свою власть, увеличивая объем своего сосуда. Капиталистические правители, напротив, стремятся увеличить свою власть, накапливая богатство в небольшом сосудах и увеличивая объем сосуда только тогда, когда это оправданно с точки зрения требований накопления капитала.

Антиномию между капиталистической и территориалистской логиками власти не следует смешивать с проведенным Чарльзом Тилли различием между «требующим принуждения», «требующим капитала»

и промежуточным «требующим капитала и принуждения» способами укрепления государства и ведения войны. Эти способы, как поясняет Тилли (Tilly 1990: 30), не отражают альтернативные «стратегии» власти. Скорее они отражают различные сочетания принуждения и капитала в процессах укрепления государства и ведения войны, которые могут быть направлены на достижение одной и той же цели, если речь идет об установлении контроля над территорией/населением или средствами платежа. Эти «способы» нейтральны в том, что касается цели процесса укрепления государства, достижению которой они способствуют.

Капитализм и территориализм, согласно приведенному здесь определению, напротив, представляют собой альтернативные стратегии формирования государства. В территориалистской стратегии контроль над территорией и населением является целью, а контроль над мобильным капиталом — средством укрепления государства и ведения войны. В капиталистической стратегии отношения между целями и средствами переворачиваются: контроль над мобильным капиталом является целью, а контроль над территорией и населением — средством. Эта антиномия ничего не говорит о силе принуждения, используемого в стремлении к власти при помощи той или иной стратегии. Как мы увидим, в расцвете своего могущества Венецианская республика была одновременно наиболее чистым воплощением капиталистической логики власти и требующим принуждения способом формирования государства. Эта антиномия означает, что по-настоящему новым аспектом формирования венецианского государства и системы городов-государств, к которой принадлежала Венеция, было не то, насколько этот процесс опирался на принуждение, а то, насколько он ориентировался на накопление капитала, а не на включение территории и населения.

Логическую структуру государственного действия по отношению к территориальным приобретениям и накоплению не следует смешивать с действительными результатами. Исторически капиталистическая и территориалистская логики власти действовали не изолированно друг от друга, но в связи друг с другом в рамках данного пространственно-временного контекста. В итоге, действительные результаты существенно, даже диаметрально отличались от того, что было присуще каждой логике, понимаемой абстрактно.

Так, исторически наиболее сильная тенденция к территориальной экспансии восходила к рассаднику политического капитализма (Европа), а не средоточию наиболее развитой и сложившейся территориалистской империи (Китай). Эта несообразность не была связана с изначальными различиями в способностях. «Исходя из того, что историки и археологи могут сказать нам о величине, мощи и мореходных качест-

вах флота Чен Хо, — отмечает Пол Кеннеди (Kennedy 1987: 7), — китайцы вполне могли обогнуть Африку и “открыть” Португалию за несколько десятилетий до того, как экспедиции Генриха Мореплавателя начали продвижение к югу от Сеуты». Но после успешных экспедиций адмирала Чен Хо в Индийском океане династия Минь распустила его флот, ограничила морскую торговлю и разорвала отношения с иностранными державами. Согласно Дженет Абу-Лагход вопрос о том, почему династия Минь решила поступить именно так вместо того, чтобы сделать последние шаги и установить свою гегемонию в евразийской миросистеме, «вызывал недоумение — и даже отчаяние — среди серьезных ученых по крайней мере прошлого столетия». Точнее, вопрос: почему, приблизившись

к осуществлению господства над значительной частью мира и пользуясь технологическим превосходством не только в мирном производстве, но и военной мощи на море и на суше... [Китай] отвернулся, отказался от своего флота и тем самым оставил огромный вакуум власти, который мусульманские купцы, не имевшие поддержки со стороны военно-морских сил государства, не в состоянии были заполнить, но который желали и смогли заполнить их европейские коллеги, спустя примерно 70 лет? (Abu-Lughod 1989: 321–322)

Но на самом деле на вопрос о том, почему китайская династия Минь сознательно отказалась от «открытия» и завоевания мира, на котором сменяющие друг друга европейские государства в скором времени начали сосредотачивать свои усилия и ресурсы, имеется довольно простой ответ. Как заметил Эрик Вольф, со времен Римской империи Азия была поставщиком ценных товаров для собирающих дань классов Европы и тем самым забирала огромные объемы драгоценных металлов из Европы. Этот структурный дисбаланс европейской торговли с Востоком побуждал европейские правительственные и деловые круги искать пути и средства — через торговлю или завоевания — восстановления покупательной способности, которая непрестанно выжимала из Запада все соки в пользу Востока. Как отмечал в XVII веке Чарльз Давенант, тот, кто контролировал азиатскую торговлю, «диктовал правила игры всему торговому миру» (Wolf 1982: 125).

Из этого следует, что ожидаемая выгода для Португалии и других европейских государств, связанная с открытием и установлением контроля над прямым путем на Восток, была несравнимо выше ожидаемой выгоды от открытия и установления контроля над прямым путем на Запад для китайского государства. Христофор Колумб наткнулся на Америку, потому что он и его кастильские покровители из всех сил стремились вернуть

свои сокровища с Востока. Чен Хо не был столь удачлив, потому что не было никаких сокровищ, которые можно было бы вернуть с Запада.

Иными словами, решение не делать того, что сделали позднее европейцы, совершенно понятно с точки зрения территориалистской логики власти, которая тщательно взвешивала ожидаемые выгоды, издержки и риски дополнительного вложения ресурсов в ведение войны и укрепление государства, занимающегося территориальным и торговым расширением империи. В этой связи следует обратить внимание на тезис Йозефа Шумпетера (Schumpeter 1955: 64–65) о том, что докапиталистические государственные образования отличались «бесцельным» стремлением к «насилованной экспансии без четких утилитарных границ, то есть нерациональной и иррациональной, чисто инстинктивной склонностью к войне и завоеванию», не получает никакого подтверждения в случае с имперским Китаем. С позволения Шумпетера, строго территориалистская логика власти, описанная здесь и прекрасно проиллюстрированная Китаем досовременной и современной эпохи, не более и не менее «рациональна», чем строго капиталистическая логика власти. Скорее это иная логика — та, в которой контроль над территорией и населением сам по себе является целью ведения войны и укрепления государства, а не простым средством для достижения денежной прибыли. Тот факт, что такой контроль был самоцелью, не означает, что его расширение не подчинялось «четким, утилитарным границам». И это не означает, что экспансия становится бессмысленной после преодоления определенной точки, когда ожидаемая выгода с точки зрения власти оказывается отрицательной или положительной, но недостаточной для того, чтобы оправдать риски, связанные с тем или иным «имперским перенапряжением».

На самом деле китайская империя являет собой наиболее наглядный исторический пример территориалистской организации, которая никогда не попадала в ловушку перенапряжения, с чем Пол Кеннеди связывает окончательное крушение сменявших друг друга великих держав Запада. Наиболее загадочным с позиции строго территориалистской логики власти является не отсутствие экспансионистских устремлений в Китае династии Минь, а кажущийся безграничным экспансионизм европейских государств со второй половины XV века. Огромная выгода, которую европейские правительственные и деловые круги могли получить от установления контроля над торговлей в Азии и с ней, — это лишь часть объяснения. Тем не менее она не позволяет ответить на три тесно связанных между собой вопроса: 1) почему этот беспрецедентный экспансионизм начался именно тогда; 2) почему, несмотря на падение западных держав одной за другой, он беспрепятственно продолжался,

пока почти вся поверхность земли не была захвачена европейцами; и 3) как это явление было связано с одновременным формированием и одинаково быстрой экспансией капитализма как мировой системы накопления и правления.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Предварительные ответы на эти вопросы можно искать и найти в исследовании происхождения, структуры и развития современной межгосударственной системы. Важной особенностью этой системы было постоянное противостояние капиталистической и территориалистской логик власти и постоянное разрешение противоречий между ними посредством реорганизации мирового политико-экономического пространства ведущим капиталистическим государством эпохи. Эта диалектика между капитализмом и территориализмом предшествует созданию в XVII веке панъевропейской межгосударственной системы. Ее истоки лежат в формировании в средневековой системе правления региональной подсистемы капиталистических городов-государств в северной Италии.

Первоначально региональная подсистема капиталистических городов-государств, которая возникла в северной Италии, была не более чем одним из «аномальных анклавов», которые в изобилии имелись в политическом пространстве средневековой системы правления, как напоминает нам Перри Андерсон в процитированном ранее отрывке. Но по мере ускорения распада средневековой системы правления североитальянский капиталистический анклав был организован в подсистему отдельных и независимых политических юрисдикций, объединяемых принципом баланса сил и плотными и широкими сетями посольской дипломатии. Как отмечают Маттингли (Mattingly 1988), Кокс (Cox 1959), Лэйн (Lane 1966; 1979), Бродель (Бродель 1992: Гл. 2) и Макнейл (McNeill 1984: ch. 3), различными, но взаимодополняющими способами эта подсистема городов-государств с центром в Венеции, Флоренции, Генуе и Милане — «большой четверки», по определению Роберта Лопеза (Lopez 1976: 99), — предвосхитила многие ключевые особенности современной межгосударственной системы. Как выразился Ругги (Ruggie 1993: 166), европейцы изобрели современное государство не единожды, а дважды: «сначала в ведущих городах итальянского Возрождения, а затем еще раз — в королевствах по ту сторону Альп».

Подсистема городов-государств Северной Италии предвосхитила четыре основные особенности этой системы. Во-первых, эта подсистема образовала образцовую капиталистическую систему ведения войны и укреплений государства. Наиболее мощное государство в подсистеме — Венеция — служит подлинным прототипом капиталистического государства в обоих смыслах этого слова: «образцовым примером» и «моделью для будущих воплощений» такого государства. Торговая капиталистическая олигархия прочно держала государственную власть в своих руках. Территориальные приобретения осуществлялись только после тщательного расчета выгоды и издержек и, как правило, служили средствами для увеличения прибыльности перевозок капиталистической олигархии, которая осуществляла государственную власть (Бродель 1992: 118–120; Cox 1959: chs. 2–5; Lane 1966: 57; Modelski and Modelski 1988: 19–32).

С позволения Зомбарта, если когда-то и существовало государство, власть в котором отвечала критериям капиталистического государства из «Манифеста Коммунистической партии» — «комитет, управляющий общими делами всего класса буржуазии» (Маркс и Энгельс 1954: 426), то это была Венеция XV века. С этой точки зрения, ведущие капиталистические государства последующих эпох (Соединенные Провинции, Великобритания, Соединенные Штаты) кажутся все более «разбавленными» версиями идеального типа, который нашел свое воплощение в Венеции несколькими веками ранее.

Во-вторых, действие «баланса сил» сыграло ключевую роль на трех различных уровнях при развитии этого анклава капиталистического правления в средневековой системе тремя веками ранее. Баланс сил между основными силами средневековой системы (римский папа и император) способствовал появлению организованного капиталистического анклава в северной Италии — геополитического локуса этого баланса. Баланс сил между городами-государствами северной Италии способствовал сохранению взаимной обособленности и независимости. И баланс сил между складывавшимися династическими государствами Западной Европы не позволял логике территориализма подавить в рождении капиталистической логики в европейской системе правления (ср.: Mattingly 1988; McNeill 1984: ch. 3).

Баланс сил, таким образом, всегда играл важную роль в развитии капитализма как способа правления. На самом деле баланс сил можно считать механизмом, при помощи которого капиталистические государства способны — по отдельности или сообща — сократить издержки защиты в абсолютном и относительном (к своим конкурентам и соперникам) выражении. Но для превращения баланса сил в такой механизм капиталистическому государству необходимо было иметь возможность

манипулирования этим балансом с выгодой для себя, а не быть винтиком в механизме, не контролируемом никем или контролируемом кем-то другим. Если баланс сил можно сохранять только при помощи постоянных и дорогостоящих войн, то стремление к его сохранению может повредить целям капиталистического государства, потому что денежные затраты на такие войны неизбежно превышают денежную выгоду от них. Секрет капиталистического успеха заключается в том, чтобы вести свои войны чужими руками, причем по возможности без затрат или с минимальными затратами.

В-третьих, благодаря развитию найма в том, что Фредерик Лэйн (Lane 1979) метко назвал «индустрией обеспечения защиты», то есть ведения войны и укрепления государства, итальянские города-государства смогли превратить по крайней мере часть своих затрат на защиту в доходы и тем самым вести самоокупаемые войны.

В богатых итальянских городах-государствах циркулировало достаточно денег, чтобы позволить гражданам облагать себя налогами и использовать полученные средства для приобретения услуг вооруженных иностранцев. Затем, просто тратя свое жалованье, наемники возвращали эти деньги в обращение. Тем самым они усиливали рыночный обмен, который позволял этим городам прежде всего коммерциализировать вооруженное насилие. Таким образом, складывающаяся система тяготела к самовоспроизводству (McNeill 1984: 74).

На самом деле складывающаяся система могла самовоспроизводиться только до определенного момента. Согласно этому описанию итальянские города-государства практиковали своего рода малое «военное кейнсианство» — практику, при которой военные расходы превышали доходы граждан государства, которые совершали расходы, увеличивая тем самым налоговые поступления, необходимые для финансирования нового круга военных расходов. Но, как и во всех последующих случаях военного кейнсианства, «самовозрастание» военных расходов жестко ограничивалось постоянным перетеканием платежеспособного спроса в другие юрисдикции, ростом издержек и другими перераспределительными последствиями постоянно растущих военных расходов, которые снижали готовность капиталистических стран платить ради этой цели налоги.

Четвертый — и последний — момент: капиталистические правители городов-государств северной Италии (и вновь речь идет прежде всего о Венеции) взяли на себя инициативу в развитии плотных и широких сетей посольской дипломатии. При помощи этих сетей они узнавали об устремлениях и способностях других правителей (включая террито-

риалистских правителей более широкой средневековой системы правления, в которой они действовали), без чего нельзя было манипулировать балансом сил с целью минимизации издержек, связанных с защитой. Точно так же как прибыльность торговли на далекие расстояния зависела от квазимонополистического обладания информацией о крупнейшем экономическом пространстве (Бродель 1988), так и способность капиталистических правителей использовать баланс сил с выгодой для себя зависела от квазимонополистического знания и способности отслеживать процессы принятия решений другими правителями.

Эта задача выполнялась посольской дипломатией. В сравнении с территориалистскими правителями капиталистические правители обладали более сильными мотивами и большими возможностями для того, чтобы способствовать ее развитию: более сильными мотивами — потому что лучшее знание устремлений и возможностей правителей было необходимо для поддержания баланса сил, которое, в свою очередь, было важно для экономии на укреплении государства и ведении войны; а большими возможностями — потому что сети торговли на далекие расстояния, контролируемые капиталистическими олигархиями, служили готовой и самофинансируемой основой для построения дипломатических сетей (Mattingly 1988: 58–60). Как бы то ни было, достижения посольской дипломатии в укреплении системы городов-государств северной Италии — особенно мир в Лоди (1454) — стали два века спустя образцом для формирования европейской системы национальных государств (Mattingly 1988: 178).

Накопление капитала благодаря торговле на далекие расстояния и крупным финансовым операциям, поддержание баланса сил, коммерциализация войны и развитие посольской дипломатии, таким образом, дополняли друг друга и способствовали необычайной концентрации богатства и власти в руках олигархий, которые правили итальянскими городами-государствами. К 1420 году ведущие итальянские города-государства не просто действовали как великие державы в европейской политике (McNeill 1984: 78), но и получали прибыль, вполне сопоставимую с прибылью наиболее успешных династических государств запада и северо-запада Европы (Бродель 1992: 118). Тем самым они показывали, что даже самые небольшие территории могли стать огромными сосудами власти, стремясь исключительно к накоплению богатства, а не к приобретению территорий и подданных. Отныне «соображения достатка» стали наиболее важными для «соображений силы» во всей Европе.

Но итальянские города-государства никогда не пытались сами по себе или сообща изменить средневековую систему правления. По причинам, которые прояснятся позднее, они не имели ни желания, ни возможно-

сти произвести такое преобразование. Понадобилось два века — примерно с 1450 по 1650 год («долгий» XVI век, по Броделю), чтобы новый тип капиталистического государства, Соединенные Провинции, получил возможность изменить европейскую систему правления для удовлетворения потребности в накоплении капитала в мировом масштабе.

Эта новая ситуация сложилась в результате квантового скачка в европейской борьбе за власть, ускоренного попытками территориалистских правителей включить в свои владения — или помешать другим включить в свои владения — богатство и власть итальянских городов-государств. Как выяснилось, открытое завоевание оказалось невозможным прежде всего вследствие соперничества между самими территориалистскими правителями. Но в этой борьбе за невозможное избранные территориальные государства, в частности Испания и Франция, выработали новые методы ведения войны (испанские пехотные полки, профессиональные регулярные армии, мобильные осадные орудия, новые системы фортификации и так далее), которые давали им решающее преимущество в силе по отношению к другим правителям, включая надгосударственные и субгосударственные силы в средневековой системе правления (ср.: McNeill 1984: 79–95).

Усиление европейской борьбы за власть сопровождалось географической экспансией, поскольку некоторые территориалистские государства искали окольные пути включения в свои владения богатства и власти итальянских городов-государств. Вместо стремления к аннексии городов-государств (или в дополнение к нему) эти правители пытались завоевать сами источники их богатства и власти: область торговли на далекие расстояния.

Точнее, богатство итальянских городов-государств вообще и Венеции в частности покоилось прежде всего на монополистическом контроле над важным звеном в цепочке коммерческих обменов, соединявшей Западную Европу с Китаем и Индией через исламский мир. Ни одно территориальное государство не было достаточно сильным, чтобы установить такую монополию, но отдельные территориалистские правители могли и пытались установить более тесную связь между Западной Европой и Китаем и Индией, чтобы перенаправить потоки денег и товаров от венецианских к своим торговым путям. Португалия и Испания во главе и при поддержке капиталистических сил Генуи, вытесненных Венецией с наиболее выгодных средиземноморских торговых путей, взяли инициативу в свои руки. И если Португалии удалось добиться успеха, то Испания потерпела провал, столкнувшись с совершенно новым источником богатства и власти — Америками. Усиление и глобальная экспансия европейской борьбы за власть подпитывали друг друга

и тем самым порождали порочный/добродетельный круг (порочный — для его жертв, добродетельный — для тех, кто получал от него пользу) все более значительных ресурсов и все более сложных и дорогостоящих методов укрепления государства и ведения войны, используемых в борьбе за власть. Техники, разработанные в борьбе внутри Европы, использовались для покорения территорий и сообществ за ее пределами, а богатство и власть, возникавшие благодаря покорению внеевропейских территорий и сообществ, использовались в борьбе внутри Европы (McNeill 1984: 94–95, 100ff).

Государством, которое первым извлекло наибольшую выгоду из этого порочного/добродетельного круга, была Испания — единственное государство, которое одновременно было главным героем борьбы за власть на европейском и внеевропейском фронтах. На протяжении XVI века власть Испании намного превосходила власть всех остальных европейских государств. Но эта власть использовалась вовсе не для спокойного наблюдения за постепенным переходом к современной системе правления: она стала инструментом габсбургского имперского дома и папства в стремлении сохранить все, что можно было сохранить от распадающейся средневековой системы правления.

На самом деле трудно было сохранить хоть что-то, потому что квантовый скачок в европейской борьбе за власть с середины XV столетия сделал распад средневековой системы необратимым. Из этой борьбы на северо-западе Европы возникли новые реалии власти, которые в различной степени подчиняли капиталистическую логику территориалистской. В результате возникли компактные мини-империи (наилучшей иллюстрацией здесь служат французское, английское и шведское династические государства), которые сами по себе не могли сравниться с Испанией, но все вместе не могли быть подчинены ни одной старой или новой центральной политической силе. Попытка Испании вместе с папством и габсбургским имперским домом разрушить или подчинить себе эти новые реалии власти не только не увенчалась успехом, но и привела к ситуации системного хаоса, которая создала условия для появления голландской гегемонии и окончательной ликвидации средневековой системы правления.

Конфликт быстро вышел за рамки регулирующих способностей средневековой системы правления и сделал ее институты причиной множества новых конфликтов. В результате, европейская борьба за власть навсегда стала игрой с отрицательной суммой, в которой все или большинство европейских правителей стали понимать, что они не получают ничего и потеряют все от ее продолжения. Наиболее важным фактором здесь было внезапное превращение системного соци-

ального конфликта в серьезную угрозу коллективной власти европейских правителей.

Как однажды написал Марк Блок, «крестьянские восстания в Европе раннего Нового времени были так же распространены, как и забастовки в современных индустриальных обществах» (цит. по: Parker and Smith 1985). Но в конце XVI века и прежде всего в первой половине XVII века эти крестьянские волнения в невиданном доселе масштабе были дополнены городскими восстаниями, которые были направлены не против «работодателей», а против самого государства. Пуританская революция в Англии была наиболее впечатляющим эпизодом в этом взрывоопасном сочетании крестьянских и городских восстаний, но почти все европейские правители испытали на себе воздействие или ощущали серьезную угрозу социальных потрясений (Parker and Smith 1985: 12ff).

Системное усиление социального конфликта было прямым следствием предыдущей и продолжавшейся эскалации вооруженных конфликтов между правителями. В 1550-1640 годах число солдат, мобилизованных великими державами Европы, выросло более чем вдвое, тогда как стоимость подготовки этих солдат в 1530-1630 годах выросла в среднем в пять раз (Parker and Smith 1985: 14). Этот рост издержек защиты привел к резкому росту фискального давления на подданных, что, в свою очередь, стало причиной многих восстаний XVII века (Steensgaard 1985: 42-44).

Вместе с ростом издержек защиты происходило усиление идеологической борьбы. Последовательное падение средневековой системы правления привело к некоему сочетанию религиозного обновления и религиозной реставрации сверху в соответствии с принципом *cuius regio eius religio*, который вызывал народное недовольство и восстания (Parker and Smith 1985: 15-18). Как только правители превратили религию в инструмент борьбы за власть между собой, подданные вслед за ними превратили религию в инструмент восстания против правителей.

И последнее по порядку, но не по значению: эскалация вооруженных конфликтов между правителями разрушала трансъевропейские сети торговли, благодаря которым они получали средства ведения войны, а их подданные — средства к существованию. Издержки и риски перемещения товаров через политические юрисдикции существенно выросли, а содержание поставок изменилось со средств к существованию на средства ведения войны. Разумно предположить, что это разрушение и отклонение торговых потоков оказало намного более сильное влияние на внезапное осложнение проблемы бродяжничества и «кризис пропитания», который составил социально-экономический фон общего кризиса легитимности XVII века, чем демографические и климатические факторы (ср.: Braudel and Spooner 1967; Romano 1985; Goldstone 1991).

Какие бы тенденции не были причиной народного бунта, результатом было более острое осознание европейскими правителями своих общих властных интересов по отношению к своим подданным. Как выразился Яков I на раннем этапе общего кризиса, «между королями существовали незримые узы, которые связывали их, хотя у них могло и не быть никаких иных интересов или особых обязательств для того, чтобы держаться друг за друга и поддерживать друг друга во время мятежей подданных» (цит. по: Hill 1958: 126). При обычных обстоятельствах эти «незримые узы» не оказывали слишком большого влияния на поведение правителей. Но в тех случаях, когда власть всех или большинства правителей всерьез оспаривалась их подданными, как это было в середине XVII века, общий интерес правителей, который заключался в сохранении своей коллективной власти над своими подданными, отодвигал на второй план все склоки и взаимные противоречия между ними.

И в этих обстоятельствах Соединенные Провинции установили свою гегемонию, возглавив крупную и сильную коалицию династических государств в борьбе за ликвидацию средневековой системы правления и создание современной межгосударственной системы. В ходе своей более ранней борьбы за национальную независимость от Испании голландцы уже установили духовное и нравственное руководство над династическими государствами северо-запада Европы, которые получили наибольшую выгоду от распада средневековой системы правления. По мере возрастания хаоса за время Тридцатилетней войны «нити дипломатии связывались и распутывались в Гааге» (Бродель 1992: 201), а голландские предложения по общей реорганизации европейской системы правления находили все больше сторонников среди европейских правителей, пока наконец Испания не оказалась в полной изоляции.

С Вестфальским миром 1648 года возникла новая мировая система правления.

Идея верховной власти или организации суверенных государств сверху перестала работать. Вместо нее установилось представление о том, что все государства образуют международную политическую систему или что, во всяком случае, государства Западной Европы образуют единую политическую систему. Эта новая система покоилась на международном праве и балансе сил — праве, действующем между государствами, а не над ними, и силой, действующей между государствами, а не над ними (Gross 1968: 54–55).

Созданная в Вестфалии миросистема правления имела и свою социальную цель. При легитимации правителями соответствующих абсолютных прав на правление взаимоисключающими территориями был вве-

ден принцип, согласно которому гражданские жители не занимали ни одной из сторон в борьбе между суверенами. Наиболее важные последствия приложение этого принципа имело в области торговли. В договорах, заключенных после Вестфальского мира, присутствовала статья, направленная на восстановление свободы торговли и отмену торговых барьеров, которые были установлены в ходе Тридцатилетней войны. В последующие соглашения вводились правила о защите собственности и торговли тех, кто не принимал участия в боевых действиях. Ограничение репрессалий в интересах торговли, типичное для системы городов-государств северной Италии (Sereni 1943: 43–49), таким образом, нашло свое отражение в нормах и правилах европейской системы национальных государств.

Был установлен межгосударственный режим, в котором последствия ведения войны между суверенами для повседневной жизни подданных были минимизированы.

В XVIII веке было немало войн, но в том, что касается свободы и дружелюбного общения между образованными классами в основных европейских странах с французским языком, признаваемым всеми в качестве общего, этот век был наиболее «интернациональным» в истории Нового времени, когда гражданские жители могли свободно перемещаться и вести дела друг с другом, пока соответствующие суверены воевали между собой (Carr 1945: 4).

Системный хаос начала XVII века, таким образом, превратился в новый анархический порядок. Значительная свобода, предоставленная частным предприятиям в спокойной организации торговли в различных политических юрисдикциях даже в военное время, отражала не только общую заинтересованность правителей и подданных в надежных поставках средств ведения войны и средств к существованию, но и особые интересы голландской олигархии в ничем не ограниченном накоплении капитала. Эта реорганизация политического пространства в интересах капитала означала рождение не просто современной межгосударственной системы, но и капитализма как мировой системы. Причины того, почему это произошло в XVII веке под руководством голландцев, а не в XV веке под руководством венецианцев, долго искать не надо.

Наиболее веская причина, включающая все остальные, заключается в том, что в XV веке системный хаос не достиг того масштаба и интенсивности, который спустя два века заставил европейских правителей осознать общую заинтересованность в ликвидации средневековой системы правления. Дела венецианской капиталистической олигархии и так шли неплохо, поэтому она не была заинтересована в ликвидации этой системы.

Так или иначе итальянская система городов-государств была региональной подсистемой, постоянно раздираемой на части более и менее крупными державами той широкой мировой системы, в которую она входила. Политическая конкуренция и дипломатические альянсы не могли ограничиваться рамками подсистемы. Они систематически вводили в игру территориалистских правителей, которые вынуждали капиталистические олигархии северной Италии постоянно держать оборону.

К началу XVII века, напротив, возрождение системного хаоса создало всеобщую заинтересованность в серьезной рационализации властной борьбы со стороны европейских правителей и капиталистической олигархии, имевших мотивы и способности, необходимые для того, чтобы взять на себя инициативу в обслуживании этого общего интереса. Голландская капиталистическая олигархия во многих важных отношениях была точной копией венецианской капиталистической олигархии. Подобно последней она была носителем капиталистической логики власти, а также лидером в поддержании баланса сил и в дипломатических инициативах и новшествах. Но в отличие от последней она была скорее продуктом, чем движущей силой квантового скачка в европейской борьбе за власть, вызванной появлением капиталистических государств в северной Италии. Это отличие имело несколько важных следствий.

Во-первых, охват деятельности и, следовательно, влияние голландской капиталистической олигархии в европейской и мировой политике были намного больше, чем в случае с венецианской олигархией. Богатство и влияние Венеции опирались на торговую цепочку, которая сама по себе была звеном намного более длинной цепочки, не контролировавшейся самой Венецией. Как мы видели, это локальное звено могло быть заменено — и действительно было заменено — более широкими торговыми цепочками. Богатство и влияние Голландии, напротив, основывались на торговых и финансовых сетях, которые голландская капиталистическая олигархия отбирала у морских и колониальных империй, при помощи которых территориалистские правители Португалии и Испании в союзе с генуэзской капиталистической олигархией пришли на смену богатой и влиятельной Венеции.

Эти сети охватывали весь мир, и ими нельзя было пренебрегать. На самом деле богатство и влияние капиталистической олигархии покоилось в большей степени на контроле над мировыми финансовыми сетями, чем на торговых сетях. Это означало, что они были менее уязвимыми, чем венецианская капиталистическая олигархия для создания конкурирующих торговых путей или роста конкуренции на уже существующих путях. С обострением конкуренции в торговле на далекие расстояния голландские олигархии смогли возместить свои потери и найти

новую область для более выгодных инвестиций в финансовые спекуляции. Поэтому голландская капиталистическая олигархия могла быть выше конкуренции и использовать ее с выгодой для себя.

Во-вторых, интересы голландской капиталистической олигархии гораздо сильнее столкнулись с интересами основных сил средневековой системы правления, чем интересы венецианской капиталистической олигархии. Как показала история «долгого» XVI века, богатству и влиянию Венеции больше угрожал рост влияния династических государств юга и северо-запада Европы, возникших при распаде средневековой системы правления, чем снижение влияния папства и императорского Дома Габсбургов.

Голландская капиталистическая олигархия, как и складывающиеся династические государства, напротив, была заинтересована в ликвидации притязаний римского папы и императора на надгосударственный моральный и политический авторитет, воплощенный в имперских притязаниях Испании. В результате восьмидесятилетней войны за независимость от имперской Испании голландцам удалось добиться успеха и пробудить у династических правителей протонационалистические устремления. В то же время они постоянно искали пути и средства недопущения эскалации конфликта до такой степени, которая угрожала бы торговым и финансовым основам их богатства и влияния. Преследуя свои собственные интересы, голландская капиталистическая олигархия стала восприниматься в качестве поборницы не просто независимости от основных сил средневековой системы правления, но и общих интересов мира, которым она больше не в состоянии была служить.

В-третьих, способности к ведению войны у голландской капиталистической олигархии намного превосходили таковые у венецианской олигархии. Способности последней были связаны главным образом с географическим положением Венеции и почти ни с чем иным, особенно после больших достижений в методах ведения войны «долгого» XVI века. Способности голландской олигархии, напротив, основывались на успешном передовом участии в этом процессе. В сущности, голландцы были лидерами не только в накоплении капитала, но и в рационализации военных методов.

Благодаря открытию заново и доведению до совершенства давно забытых римских военных методов Мориц Нассауский, принц Оранский, сделал для голландской армии в начале XVII века то, что два века спустя сделали для американской промышленности научные методы управления (ср.: McNeill 1984: 127–139; van Doorn 1975: 9ff). Осадная техника была изменена: 1) для повышения эффективности военной рабочей силы, 2) для сокращения издержек в виде людских потерь и 3) для об-

легчения поддержания дисциплины в армейских рядах. Ношение, зарядание и стрельба из ружей были стандартизованы, а муштра стала регулярной. Армия была разделена на меньшие тактические единицы, число боевых офицеров и офицеров запаса выросло, а иерархическая цепочка рационализирована.

Таким образом, армия стала организмом с суставами и нервной системой, которая позволяла чутко и более или менее осознанно реагировать на непредвиденные ситуации. Каждое движение достигло нового уровня точности и скорости. Отдельные движения солдат при стрельбе и на марше, а также движение батальонов на поле битвы могли контролироваться и прогнозироваться, как никогда прежде. Прекрасно вымуштрованное подразделение, каждое движение которого имело значение, могло увеличить объем свинца, обрушиваемого на противника за минуту сражения. Сноровка и решительность отдельных пехотинцев едва ли имели большое значение. Героизм и личная доблесть стали почти незаметными за бронированной рутиной... Тем не менее войска, подготовленные в морицевской манере, оказывались необычайно эффективными в бою (McNeill 1984: 130).

Значение этого нововведения заключается в том, что оно нейтрализовало преимущества масштаба, которыми пользовалась Испания, и, следовательно, привело к выравниванию военных способностей в Европе. Всеми силами поддерживая освоение этих новых методов своими союзниками, Соединенные Провинции создавали равные условия для европейских государств, что стало предпосылкой для будущей Вестфальской системы. И, конечно, это укрепляло их духовное и нравственное руководство по сравнению с династическими правителями, которые стремились легитимировать свои абсолютные права правления. Четвертый — и последний — момент: возможности укрепления государства у голландской капиталистической олигархии были гораздо шире, чем у венецианской олигархии. Исключительная роль капиталистических интересов в организации и управлении венецианским государством была основным источником его могущества, но также и основным пределом этого могущества. Ибо эта исключительность удерживала политический горизонт венецианской олигархии в рамках, задаваемых оценкой выгоды и издержек и системой двойной записи, то есть она удерживала венецианских правителей в стороне от политических и социальных проблем, раздиравших на части мир, в котором они действовали.

Способности укрепления государства у голландской капиталистической олигархии, напротив, были выкованы в длительной борьбе за освобождение от испанского имперского правления. Чтобы преуспеть в этой

борьбе, необходимо было создать альянс и разделить власть с династическими интересами (Оранский дом), а также оседлать тигра народного брожения (кальвинизм). Как следствие, власть капиталистической олигархии в голландском государстве была куда менее абсолютной, чем в венецианском государстве. Но именно поэтому голландская правящая группа оказалась куда более способной, чем венецианские правители, в постановке и решении проблем, вызывавших борьбу за власть в Европе. Соединенные Провинции стали гегемонистскими благодаря тому, что они были менее, а не более капиталистическими, чем Венеция.

БРИТАНСКАЯ ГЕГЕМОНИЯ И ФРИТРЕДЕРСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ

Голландцы никогда не правили системой, которую они создали. Как только была создана Вестфальская система, Соединенные Провинции стали терять свой недавно обретенный статус мировой державы. Более полувека голландцы продолжали вести государства недавно созданной Вестфальской системы в определенном направлении — прежде всего в направлении заморской торговой экспансии, поддерживаемой военно-морской мощью и созданием акционерных компаний королевскими или парламентскими декретами. Но это руководство было типичным примером того, что мы назвали руководством вопреки воле руководящего, так как оно подрывало, а не укрепляло голландское могущество. Голландская мировая гегемония, таким образом, во многом была эфемерным образованием, которое было разрушено сразу после создания. С точки зрения мирового могущества, основную выгоду от этой новой системы правления получили бывшие союзники Соединенных Провинций — Франция и Англия. На протяжении следующих полутора столетий — с начала англо-голландских войн в 1652 году (через каких-то четыре года после заключения Вестфальского мира) до окончания наполеоновских войн в 1815 году — межгосударственная система находилась в состоянии борьбы за мировое превосходство между этими двумя великими державами.

Этот затянувшийся конфликт состоял из трех частично пересекавшихся фаз, которые местами повторяли фазы борьбы «долгого» XVI века. Первая фаза вновь характеризовалась попытками территориалистских правителей включить ведущее капиталистическое государство в свои владения. Точно так же, как Франция и Испания в конце XV века пытались победить города-государства северной Италии, Англия и прежде всего Франция в конце XVII века пытались включить в свои вла-

дения сети торговли и власти Соединенных Провинций. Как подчеркивал Кольбер в своих рекомендациях Людовику XIV, «[если бы] король подчинил все Соединенные Провинции своей власти, их торговля стала бы торговлей подданных его величества, и больше никого ни о чем не было бы нужно просить» (цит. по: Anderson 1974: 36–37). Проблема этого совета заключается в его условности. Хотя стратегические возможности Франции (или, если на то пошло, Англии) XVII века намного превосходили возможности их предшественников XV века, стратегические возможности Соединенных Провинций еще больше превосходили возможности ведущих капиталистических государств XV века. Несмотря на краткие совместные усилия, Франции и Англии не удалось покорить голландцев. И вновь соперничество между потенциальными завоевателями оказалось непреодолимым препятствием на пути к завоеванию.

Поскольку все эти усилия не увенчались успехом, борьба перешла во вторую фазу, в которой усилия этих двух соперников сосредоточились не на поглощении источников богатства и власти капиталистического государства, а самого капиталистического государства. Точно так же, как Португалия и Испания боролись за контроль над торговлей с Востоком, Франция и Англия боролись за контроль над Атлантикой. Но различия в этой борьбе не менее важны, чем сходства.

И Франция, и Англия поздно вступили в глобальную борьбу за власть. Это дало им некоторые преимущества. Наиболее важным было то, что к тому времени, когда Франция и Англия начали территориальную экспансию во внеевропейский мир, морицевские «научные методы управления» европейскими армиями позволили превратить сравнительное преимущество перед армиями внеевропейских правителей в непреодолимый разрыв. Власть Османской империи стала приходить в упадок.

При продвижении на Восток новый стиль подготовки солдат стал особенно важным, когда европейские господа начали создавать миниатюрные армии, привлекая местных жителей для защиты французских, голландских и английских факторий на берегах Индийского океана. К XVIII веку такие силы при всей своей немногочисленности доказали явное превосходство над неуправляемыми армиями, которые местные правители привыкли выводить на поля сражений (McNeill 1984: 135).

Конечно, только в XIX веке это превосходство стало достаточно значительным, чтобы перейти к крупным территориальным завоеваниям на индийском субконтиненте и заставить имперский Китай выполнять указания Запада. Но уже в XVIII веке превосходство было достаточным, чтобы позволить опоздавшим и, в частности, Британии завоевать не-

которые наиболее богатые источники дани в распадавшейся империи Моголов — особенно Бенгалию — и тем самым выйти за рамки простого создания азиатской морской империи, как это имело место в случае с португальцами и голландцами. Возникший разрыв между военным потенциалом Запада и не-Запада тем не менее не слишком помог опоздавшим в вытеснении португальцев, испанцев и прежде всего голландцев с прочных позиций на пересечении путей мировой торговли. Чтобы догнать и перегнать тех, кто пришли сюда раньше, опоздавшим нужно было радикально перестроить политическую географию мировой торговли. И в результате нового синтеза капитализма и территориализма возник французский и британский меркантилизм XVIII века.

Он имел три основные и тесно связанные составляющие: поселенческий колониализм, капиталистическое рабство и экономический национализм. Все три составляющие были важны для реорганизации мирового политического пространства, но поселенческий колониализм, по всей видимости, был наиболее важен. Британские правители во многом опирались на частную инициативу своих подданных в ослаблении преимуществ тех, кто приступил к заморской экспансии раньше них.

Хотя они не могли сравниться с голландцами в финансовой проницательности, а также величине и действенности своего торгового флота, англичане полагались на создание колоний-поселений, а не просто портов захода на пути в Индию... Помимо акционерных или декретных компаний англичане создали такие средства колонизации, как собственнические колонии, аналогичные португальским капитанствам в Бразилии, и колонии короны, номинально подчинявшиеся прямому королевскому правлению. Нехватку природных ресурсов и однородности английские колонии в Америке восполняли количеством и трудолюбием колонистов (Nadel and Curtis 1964: 9–10).

Капиталистическое рабство отчасти было причиной, а отчасти следствием успеха поселенческого колониализма. Ибо рост количества и трудолюбия колонистов постоянно ограничивался и постоянно возобновлялся нехваткой рабочей силы, которую невозможно было удовлетворить, опираясь исключительно или даже прежде всего на стихийное предложение со стороны поселенцев или принуждение местного населения. Эта хроническая нехватка рабочих рук увеличивала прибыльность капиталистических предприятий, занимавшихся покупкой (прежде всего в Африке), перевозкой и производительным использованием (прежде всего в Америках) рабского труда. Как отмечает Робин Блэкберн (Blackburn 1988: 13), «новое мировое рабство решило проблему колониального труда, когда не было видно никакого другого решения».

Решение проблемы колониального труда, в свою очередь, стало основным фактором в расширении инфраструктуры и рынков, необходимых для поддержания производительной деятельности поселенцев.

Поселенческий капитализм и капиталистическое рабство были необходимыми, но недостаточными условиями успеха французского и британского меркантилизма в радикально реструктуризовавшейся глобальной политической экономии. Третья ключевая составляющая — экономический национализм — имела два основных аспекта. Первым было бесконечное накопление денежных излишков в колониальной и межгосударственной торговле — накопление, с которым зачастую отождествляется меркантилизм. Вторым было создание национальной, или, точнее, внутренней экономики. Как подчеркивал Густав фон Шмоллер, «в своей основе [меркантилизм представлял собой] всего лишь укрепление государства — не укрепление государства в узком смысле слова, а укрепление государства и национальной экономики» (цит. по: Wilson 1958: 6).

Укрепление национальной экономики довело до совершенства в существенно расширенном масштабе практику самоокупаемости войны путем превращения расходов на защиту в доходы, первопроходцами в которой итальянские города-государства стали тремя веками ранее. Отдавая соответствующие указания бюрократиям и стимулируя частные предприятия, правители Франции и Британии интернализовали в своих владениях столько различных видов деятельности, которые прямо или косвенно использовались при ведении войны и укреплении государства, сколько было вообще возможно. Таким образом, они смогли превратить в налоговые поступления намного большую долю издержек защиты, чем итальянские города-государства или, если на то пошло, Соединенные Провинции. Тратя такие налоговые поступления внутри своих экономик, они создавали стимулы и возможности для создания новых связей между различными направлениями деятельности и тем самым повышали самоокупаемость войны.

Но на самом деле война не просто стала «самоокупаемой»: все большее число гражданских жителей мобилизовалось для косвенной и зачастую неосознанной поддержки усилий правителей по ведению войны и укреплению государства. Ведение войны и укрепление государства становилось все более широкой деятельностью, охватывавшей все большее число внешне не связанных между собой направлений деятельности. Способность меркантилистских правителей мобилизовать усилия своих гражданских подданных на выполнение этих действий не была безграничной. Напротив, она жестко ограничивалась их способностью присваивать прибыль от мировой торговли, поселенческого колониализма и капиталистического рабства и превращать такую прибыль в аде-

кватное вознаграждение за предпринимательские и производственные усилия своих подданных в метрополии (ср.: Tilly 1990: 82–83).

Преодолевая такие ограничения, британские правители имели важное сравнительное преимущество перед всеми своими соперниками, включая французов. Оно было геополитическим и напоминало сравнительное преимущество Венеции в расцвете своего могущества.

И во внешней торговле, и в военно-морской силе Британия обрела превосходство, подкрепляемое, как в Венеции, двумя взаимосвязанными факторами: ее островным положением и новой неожиданной ролью посредника между двумя мирами. В отличие от континентальных держав, Британия могла направить все свои силы на море; в отличие от своих голландских соперников, ей не нужно было охранять сухопутный фронт (Dehio 1962: 71).

Как мы увидим в главе 3, Англия/Британия стала могущественным островом через два столетия длительного и болезненного процесса «осознания» того, каким образом можно превратить важный геополитический недостаток в континентальной борьбе за власть с Францией и Испанией в решающее конкурентное преимущество в борьбе за мировое торговое превосходство. Но к середине XVII века этот процесс в основных отношениях был завершен. С тех пор сосредоточение британских усилий и ресурсов на заморской экспансии при одновременном столкновении усилий и ресурсов конкурентов породило процесс круговой и общей обусловленности. Британские успехи в заморской экспансии вызывали у государств континентальной Европы стремление не отстать от растущей британской мировой державы. Но эти успехи также давали Британии средства, необходимые для поддержания баланса сил в континентальной Европе, не позволявшего ее конкурентам отвлекаться от своих внутренних забот. Со временем этот порочный/добродетельный круг поставил Британию в положение, когда она смогла отстранить всех своих соперников от заморской экспансии и в то же самое время стать бесспорным хозяином в европейском балансе сил.

После победы над Францией в Семилетней войне (1756–1763) борьба Британии за мировое превосходство закончилась. Но она не стала от этого мировым гегемоном. Напротив, как только эта борьба закончилась, конфликт вступил в третью фазу, характеризуемую ростом системного хаоса. Подобно Соединенным Провинциям в начале XVII века Британия стала гегемонистской, создав новый мировой порядок из этого системного хаоса.

Как и в начале XVII века, системный хаос был результатом вторжения социального конфликта в борьбу за власть между правителями. Но

между этими двумя ситуациями имелись важные отличия. Наиболее важное отличие состоит в намного большей степени самостоятельности и результативности, выказывавшейся непокорными подданными в конце XVIII — начале XIX века по сравнению с XVII веком.

Конечно, как мы увидим, корнем этой новой волны системной непокорности была борьба за Атлантику. Тем не менее, однажды начавшись, восстание создало условия для возобновления англо-французского соперничества на новой основе, и оно продолжало бушевать на протяжении примерно тридцати лет после того, как это новое соперничество прекратилось. Рассматривая период 1776–1848 годов в целом, эта вторая волна непокорности завершилась полным преобразованием отношений между правителями и подданными в обеих Америках и большей части Европы и установлением совершенно нового типа мировой гегемонии — британского фритредерского империализма, который полностью реорганизовал межгосударственную систему для приспособления ее к этому преобразованию.

Более глубокие истоки этой волны непокорности можно увидеть в предшествующей борьбе за Атлантику, так как ее агентами были как раз те социальные силы, которые возникли и превратились в новые сообщества благодаря этой борьбе: колониальные поселенцы, плантационные рабы и средние классы метрополии. Восстание началось в колониях с американской Декларации независимости в 1776 году и сначала поразило Британию. Французские правители тотчас воспользовались возможностью начать реваншистскую кампанию. Но вскоре разразилась революция 1789 года. При Наполеоне силы, освобожденные революцией, возобновили реваншистские действия Франции. А те, в свою очередь, привели к общей непокорности поселенцев, рабов и буржуазии (ср.: Hobsbawm 1962; Wallerstein 1988; Blackburn 1988; Schama 1989).

В ходе этой межгосударственной и внутригосударственной борьбы принципы, нормы и правила Вестфальской системы постоянно нарушались. Наполеоновская Франция, в частности, попирала абсолютные права на правление европейских правителей, разжигая бунты снизу и навязывая имперскую власть сверху. Одновременно она посягала на права собственности и свободу торговли невоюющих сторон через конфискации, блокады и командную экономику, охватившие почти всю Европу.

Великобритания установила свою гегемонию, возглавив широкий альянс преимущественно династических сил в борьбе против этих посягательств на абсолютные права правления и за реставрацию Вестфальской системы. Эта реставрация была с успехом завершена с заключением Венского мира 1815 года и последующим Ахенским конгрессом 1818 года. До этого британская гегемония была точной копией голланд-

ской. Точно так же как голландцы успешно возглавили недавно рожденную межгосударственную систему в борьбе против имперских притязаний габсбургской Испании, британцы успешно возглавили недавно разрушенную межгосударственную систему в борьбе против имперских притязаний наполеоновской Франции (ср.: Dehio 1962).

В отличие от Соединенных Провинций Британия продолжала управлять межгосударственной системой, предприняв при этом серьезную реорганизацию этой системы, направленную на приспособление к новым реалиям власти, связанным с продолжающимися революционными потрясениями. Возникшая система, которую Джон Галлахер и Рональд Робинсон (Gallagher and Robinson 1953) назвали фритредерским империализмом, была системой правления, одновременно продолжавшей и вытеснявшей Вестфальскую систему. Это важно на трех различных, но взаимосвязанных уровнях анализа.

Во-первых, к группе династических и олигархических государств, сформировавших первоначальное ядро Вестфальской системы, присоединилась новая группа государств. Эта новая группа состояла прежде всего из государств, контролируемых национальными сообществами собственников, которые преуспели в получении независимости от старых и новых империй. Межгосударственные отношения, таким образом, начали определяться не личными интересами, амбициями и эмоциями монархов, а коллективными интересами, амбициями и эмоциями этих национальных сообществ (Carr 1945: 8).

Эта «демократизация» национализма сопровождалась беспрецедентной централизацией мировой власти в руках одного государства — Великобритании. В расширенной межгосударственной системе, которая появилась в результате революционных потрясений 1776–1848 годов, только Великобритания одновременно принимала участие в политике всех регионов мира и — что более важно — занимала ведущие позиции в большинстве из них. Впервые цель всех предыдущих капиталистических государств стать хозяином, а не слугой глобального баланса сил была в полной мере, хотя и ненадолго, достигнута ведущим капиталистическим государством эпохи.

Для более эффективного поддержания глобального баланса сил Британия взяла на себя инициативу в создании более плотной системы взаимодействия между великими европейскими державами по сравнению с той, которая действовала после Вестфальского мира. В результате возник «Европейский концерт», который изначально служил инструментом британского контроля над балансом сил на континенте. На протяжении почти тридцати лет после заключения Венского мира «Европейский концерт» играл второстепенную роль в политике конти-

нентальной Европы по отношению к «иерархии происхождения и иерархии благодати», которые составляли Священный Союз. Но сразу же после распада Союза под давлением демократического национализма «Европейский концерт» стал главным инструментом регулирования межгосударственных отношений в Европе (ср.: Поланьи 2002: 18–20).

Во-вторых, распад колониальных империй в западном мире сопровождался их экспансией в незападном мире. В начале XIX века западные державы притязали на 55 %, но на самом деле владели примерно 35 % земной поверхности. К 1878 году последний показатель вырос до 67 %, а к 1914 году до 85 % (Magdoff 1978: 29, 35). «Ни одна другая совокупность колоний в истории не была столь значительной, — отмечает Эдвард Саид (Said 1993: 8), — столь подчиненной и столь несопоставимой в силовом отношении с западной метрополией».

Львиная доля этих территориальных завоеваний приходилась на Британию. Одновременно произошло возрождение имперского правления в невиданном доселе масштабе. И это возрождение на самом деле служит главной причиной описания британской мировой гегемонии в XIX веке с помощью термина фритредерский *империализм* — термина, который используется нами для того, чтобы подчеркнуть не просто британское правление в миросистеме посредством практики и идеологии свободной торговли, как делают Галлахер и Робинсон, но также и в особенности имперские основы британского фритредерского режима правления и накопления в мировом масштабе. Ни один территориалистский правитель никогда прежде не включал в свои владения столь многочисленные, столь густонаселенные и столь широко раскинувшиеся территории, как Британия в XIX веке. Ни один территориалистский правитель никогда прежде не получал за столь короткое время столь большую дань в рабочей силе, природных ресурсах и платежных средствах, как британское государство и его клиенты на индийском субконтиненте в XIX веке. Часть этой дани использовалась для укрепления и расширения аппарата принуждения, при помощи которого все большее число незападных подданных присоединялось к британской территориальной империи. Но еще одна, не менее заметная часть в том или ином виде перетекала в Лондон, с тем чтобы быть вновь использованной состоятельными кругами, при помощи которых непрерывно воспроизводилось и расширялось британское влияние в западном мире. Территориалистская и капиталистическая логики власти (Терр — Д — Терр' и Д — Терр — Д'), таким образом, подпитывали и поддерживали друг друга.

Превращение имперской дани, полученной из колоний, в капитал, вкладываемый во всем мире, увеличивало сравнительное преимущество Лондона в качестве мирового финансового центра по сравнению с дру-

гими конкурирующими центрами вроде Амстердама и Парижа (ср.: Jenks 1938). Это сравнительное преимущество делало Лондон родным домом для финансовой олигархии — тесно связанных между собой космополитических финансистов, глобальные сети которых стали еще одним инструментом британского управления межгосударственной системой.

Финансы... играли роль мощного сдерживающего фактора в планах и действиях целого ряда небольших суверенных государств. Займы и их продление зависели от кредита, сам кредит — от хорошего поведения. А поскольку при конституционном правлении (на неконституционное смотрели теперь косо) поведение отражается в бюджете, а внешняя стабильность национальной валюты неотделима от оценки качества бюджета данной страны, то правительствам-должникам настойчиво рекомендовали тщательно следить за курсом, избегая любых шагов, способных повредить бюджетному здоровью. Этот полезный принцип превращался в обязательное правило, как только страна принимала золотой стандарт, до минимума ограничивавший допустимые колебания. Золотой стандарт и конституционализм являлись теми инструментами, посредством которых голос Лондонского Сити оказывался слышен во многих малых странах, принявших эти символы верности новому миропорядку. Порой *Pax Britannica* поддерживал свое господство грозной демонстрацией крупнокалиберных корабельных орудий, однако чаще он добивался своего, вовремя потянув за нужную нитку в хитросплетении международных финансов (Поланьи 2002: 24–25).

Наконец, расширение и замена Вестфальской системы нашли свое выражение в совершенно новом инструменте мирового правления. Вестфальская система основывалась на принципе, согласно которому межгосударственная система не подчинялась никакой верховной власти. Фритредерский империализм, напротив, ввел принцип, согласно которому законы, действующие внутри и между государствами, подчинялись верховной власти новой, метафизической сущности — мировому рынку, управляемому своими «законами», — предположительно наделенной сверхъестественной силой, которая превосходила силу римского папы и императора в средневековой системе правления. Преподнося свое мировое превосходство в качестве воплощения этой метафизической сущности, Британия успешно распространила свое влияние в межгосударственной системе далеко за пределы того, что было гарантировано степенью и эффективностью ее аппарата принуждения.

Эта власть была результатом *одностороннего* принятия Британией идеологии и практики фритредерства. Режим многосторонней свободы торговли возник только в 1860 году с подписанием англо-французского

договора о торговле и завершился в 1879 году с «новым» немецким протекционизмом. Но с середины 1840-х годов до 1931 года Британия в одностороннем порядке сохраняла свой внутренний рынок открытым для товаров со всего света (Bairoch 1976a). В сочетании с заморской территориальной экспансией и развитием промышленности, производящей средства производства у себя в стране, эта политика стала мощным инструментом управления всем миром-экономикой.

Под руководством Британии происходили стремительная колонизация пустых пространств [sic], развитие промышленности, зависимой от угля, и открытие международных коммуникаций через железные дороги и морские перевозки, что, в свою очередь, стимулировало повсеместное появление и развитие наций и национального сознания; и важной составляющей этой «экспансии Англии» был свободный рынок, обеспечивавший Британию с 1840-х годов натуральными продуктами, пищевыми продуктами и сырьем из остального мира (Carr 1945: 13–14).

Открыв свой внутренний рынок, британские правители создали международные сети зависимости и от верности экспансии богатства, и от власти Великобритании. Этот контроль над мировым рынком в сочетании с поддержанием глобального баланса сил и тесных отношений взаимного использования с финансовой олигархией позволили Британии эффективно править межгосударственной системой в качестве мировой империи. Результатом стало «явление, совершенно неслыханное в летописях западной цивилизации, а именно столетний мир 1815–1914 годов» (Поланьи 2002: 15).

Это отражало беспрецедентные гегемонистские возможности Великобритании. Ее аппарат принуждения — прежде всего ее флот и колониальные армии — и ее островное положение, несомненно, давали ей важное сравнительное преимущество перед другими конкурентами в европейской и мировой борьбе за власть. И все же это преимущество не может объяснить необычайную способность к переустройству мира, а не только европейской межгосударственной системы, для удовлетворения своих национальных интересов, продемонстрированную Британией в середине XIX века.

Эта необычайная способность была проявлением гегемонии, то есть способности обоснованно заявлять о том, что экспансия британской державы отвечала не только британским национальным интересам, но и соответствовала «общим» интересам. В этом гегемонистском заявлении наиболее важно различие между властью правителей и «богатством народов», тонко проведенное в либеральной идеологии, которая

пропагандировалась британской интеллигенцией. В этой идеологии рост влияния британских правителей по сравнению с другими правителями описывался в качестве движущей силы общего роста богатства народов. Свободная торговля могла подрвать суверенитет правителей, но в то же самое время она увеличивала богатство своих подданных или по крайней мере своих состоятельных подданных.

Привлекательность и убедительность этого заявления основывались на системных условиях, созданных революционными потрясениями 1776–1848 годов. Ведь национальные сообщества, которые пришли к власти в обеих Америках и во многих частях Европы в ходе этих потрясений, были прежде всего сообществами собственников, озабоченных главным образом денежной стоимостью своих активов, а не независимой властью своих правителей. И эти сообщества стали «естественными» сторонниками британской фритредерской гегемонии.

В то же самое время революционные потрясения 1776–1848 годов привели к изменениям в самой Британии, увеличив способность правителей удовлетворять системное требование «демократического» богатства. Наиболее важным из этих изменений была промышленная революция, начавшаяся под влиянием революционных и наполеоновских войн. Для наших нынешних целей основное значение этой революции заключается в том, что она серьезно расширила отношения взаимозависимости, связав предприятия британских подданных с предприятиями подданных других стран, особенно стран, которые возникли после восстания поселенцев против британского правления в Северной Америке. В результате британские правители начали понимать, что их руководство внутренней экономикой дало им серьезное преимущество в использовании отношений между подданными различных политических юрисдикций в качестве невидимого инструмента правления другими суверенными государствами. И это понимание убедило британских правителей после наполеоновских войн в необходимости поддерживать и защищать силы демократического национализма сначала в Америках, а затем и в Европе от реакционных тенденций своих бывших династических союзников (Aguilar 1968: 23). И с ростом национального могущества этих сил выросла и способность британских правящих групп возглавлять межгосударственную систему и управлять ею в деле дальнейшего увеличения своего богатства, власти и престижа внутри страны и за рубежом.

Достижения Британии в мире в XIX веке были беспрецедентны. Тем не менее новизну того пути развития, который привел к этим достижениям, не следует преувеличивать. Ибо британский фритредерский империализм просто гармонично соединил в себе два внешне различных

пути развития, открытых правящими группами других государств намного раньше. Новым было сочетание путей, а не сами пути.

Один из них был открыт Венецией несколькими веками ранее. И Венеция в XIX веке все еще служила целью, к которой стремились ведущие представители делового сообщества Британии в конце наполеоновских войн. Та же аналогия возникла вновь, хотя и с негативными коннотациями, когда экспансия британского богатства и власти в конце XIX века начала приближаться к своим пределам (Ingham 1984: 9).

Если речь идет о метрополии и отношениях между европейскими государствами, то это, несомненно, уместная аналогия. Сравнительно небольшая территория Британии, ее островное положение на пересечении путей мировой торговли, ее военное превосходство на море, перевалочная структура ее внутренней экономики — всеми этими чертами она походила на Венецианскую республику или, если на то пошло, Соединенные Провинции в период расцвета своего могущества. Конечно, владения британской метрополии были больше и имели намного более значительные демографические и природные ресурсы, чем владения ее венецианских и голландских предшественников. Но это различие примерно соответствовало росту размеров и ресурсов капиталистического мира-экономики в XIX веке в сравнении с более ранними эпохами взлета и падения венецианского и голландского могущества.

Второй путь развития был совершенно иным, и его можно понять, только расширив угол обзора и рассмотрев зарубежные области и отношения между политическими структурами во всем мире. Этот более широкий угол обзора позволяет увидеть, что Британия XIX века, по всей видимости, шла по стопам не Венеции или Соединенных Провинций, а имперской Испании. Как заметил Пол Кеннеди (Kennedy 1987: 48), подобно габсбургскому блоку тремя столетиями ранее британская империя XIX века «была скоплением широко разбросанных территорий, политико-династического *tour de force*, которое требовало огромных материальных ресурсов и искренности для своего сохранения».

Как будет подробно показано в главе 3, это сходство между пространственными конфигурациями британской империи XIX века и испанской империей XVI века дополнялось поразительным сходством между стратегиями и структурами космополитических сетей торговли на далекие расстояния и крупных финансов, которые подкрепляли властные устремления правящих групп этих двух имперских образований. И этим сходства не ограничивались. Даже идея системы свободной торговли, включающей множество суверенных государств, по-видимому, восходит в своих истоках к имперской Испании (Nussbaum 1950: 59–62).

Короче говоря, расширение и замена Вестфальской системы британским фритредерским империализмом не означали простого «прогресса» к более крупным и более сложным структурам по пути развития, открытому и преследуемому ведущими капиталистическими государствами предшествующих эпох. Она также означала «регресс» к стратегиям и структурам мирового правления и накопления, казавшимся устаревшими из-за ранних успехов на этом пути. В частности, создание в XIX веке частично капиталистической, а частично территориалистской имперской структуры, обладавшей невиданным прежде глобальным влиянием, показывает, что формирование и экспансия капиталистического мира-экономики означали не столько замену, сколько продолжение другими, более действенными средствами имперской экспансии досовременной эпохи.

Ведь капиталистический мир-экономика, воссозданный при британской гегемонии в XIX веке, был не просто «миром-экономикой», но и «мировой империей», пусть и в совершенно новом виде. Наиболее важной и новой чертой этой мировой империи *sui generis* было широкое использование ее правящими группами квазимонополистического контроля над принимаемыми всеми платежными средствами («мировыми деньгами»), необходимыми для гарантированного выполнения своих указаний не только в своих рассеянных владениях, но и суверенами и подданными других политических областей. Воспроизводство этого квазимонополистического контроля над мировыми деньгами было крайне проблематичным и не слишком продолжительным, во всяком случае, по меркам наиболее успешных досовременных мировых империй. Но пока оно происходило, британское правительство могло эффективно править намного более протяженным политико-экономическим пространством, чем любая другая предшествующая мировая империя.

АМЕРИКАНСКАЯ ГЕГЕМОНИЯ И ПОЯВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Великобритания выполняла функции мирового правительства до конца XIX века. Но с 1870-х годов она начала утрачивать контроль над балансом сил в Европе, а вскоре и в мире. И в том, и в другом случае решающее значение имело обретение Германией статуса мировой державы (Kennedy 1987: 209–213).

В то же самое время способность Великобритании оставаться центром капиталистического мира-экономики подрывалась возникнове-

нием новой национальной экономики, обладавшей большими богатством, размерами и ресурсами, чем она сама. Речь идет о Соединенных Штатах, которые превратились в своеобразную «черную дыру», засасывающую рабочую силу, капитал и предпринимателей из Европы, с которой Великобритания, не говоря уже о других менее богатых и влиятельных государствах, не имела возможности конкурировать. Германский и американский вызовы британскому мировому могуществу усиливали друг друга, подрывая способность Британии править межгосударственной системой, и в конечном итоге вели к новой борьбе за мировое превосходство с беспрецедентным насилием и ожесточенностью.

В ходе этой борьбы конфликт прошел некоторые, но не все фазы, характерные для более ранней борьбы за превосходство в мире. Начальная фаза, на которой территориалистские правители пытались поглотить ведущее капиталистическое государство, исчезла вовсе. По сути, переплетение территориалистской и капиталистической логик власти среди трех основных соперников (Британия, Германия и Соединенные Штаты) в борьбе за мировое превосходство зашло настолько далеко, что теперь трудно было сказать, какие правители были капиталистическими, а какие — территориалистскими.

На всем протяжении этого противостояния сменявшие друг друга германские правители выказывали намного более сильную приверженность территориалистским тенденциям, чем правители любого другого из этих соперничающих государств. Но эта более сильная приверженность была связана с поздним вступлением Германии на путь территориальной экспансии. Как мы видели, Великобритания не скупилась на территориальные приобретения, а строительство империи в западном мире было неотъемлемой составляющей ее мировой гегемонии. Что касается Соединенных Штатов, то их превращение в полюс притяжения для рабочей силы, капитала и предпринимательских ресурсов мира-экономики было тесно связано с континентальным масштабом, который их внутренняя экономика приняла в XIX веке. По замечанию Гарет Стедмен Джонс,

американские историки, которые самодовольно говорят об отсутствии черт поселенческого колониализма европейских держав, попросту умалчивают о том, что вся *внутренняя* история империализма Соединенных Штатов была одним большим процессом территориального захвата и оккупации. Отсутствие «внешнего» территориализма основывалось на беспрецедентном «внутреннем» территориализме (Stedman Jones 1972: 216–217).

Этот беспрецедентный внутренний территориализм полностью объясняется капиталистической логикой власти. Британский террито-

риализм и капитализм подпитывали друг друга. Но американский капитализм и территориализм невозможно отделить друг от друга. Наилучшим подтверждением этой идеальной гармонии территориализма и капитализма в формировании американского государства служит их сосуществование в мысли Бенджамина Франклина.

Макс Вебер (Вебер 1990: 71–78) утверждал, что капиталистический дух присутствовал в месте рождения Франклина (штат Массачусетс) до действительной материализации капиталистического порядка, и в подтверждение своего утверждения приводил цитату из документа, в котором Франклин отстаивал добродетели постоянной экономии для получения все большей наживы, которая начала мыслиться как самоцель. Вебер не заметил, что капиталистический дух, выразившийся в этом документе с «почти классической ясностью», переплетался в сознании Франклина с не менее очевидным территориалистским духом. В другом документе Франклин

предсказывал удвоение населения [североамериканских] колоний каждую четверть века и советовал британскому правительству создать дополнительное жизненное пространство для этих вновь прибывших на том основании, что государь, который «приобретает новую территорию, если он находит ее пустой, или изгоняет туземцев, чтобы дать место своему народу», получает благодарность потомков (Lichteim 1974: 58).

Попытка британского правительства после победы над французами в Семилетней войне ограничить экспансию своих североамериканских колоний на запад и заставить их оплатить расходы империи вызвала недовольство, которое в конечном итоге привело к революции 1776 года (Wallerstein 1988: 202–203). Но как только революция развязала руки поселенцев, они начали завоевание североамериканского континента и реорганизацию его пространства в совершенно капиталистической манере. Среди прочего это означало «изгнание туземцев», чтобы создать пространство для постоянно растущего иммигрантского населения, о чем говорил Франклин. В результате возникла компактная внутренняя территориальная «империя» (термин, который в словаре Вашингтона, Адамса, Гамильтона и Джефферсона использовался наравне с федеральным союзом; Van Alstyne 1960: 1–10), отличительной особенностью которой были значительно более низкие издержки защиты, чем у огромной заморской территориальной империи Британии.

Британия и Америка были двумя моделями «империи», которые пытались копировать в своем позднем территориализме германские правители. Поначалу они пытались пойти по пути Британии, стремясь по-

лучить заморские колонии и бросить вызов превосходству Британии на море. Но как только исход Первой мировой войны показал тщетность этой затеи и превосходство американской модели, они стали подражать Соединенным Штатам (Neumann 1942; Lichteim 1974: 67).

Ни Германия, ни Соединенные Штаты, в отличие от Франции и Испании в XV веке и Франции и Англии в XVII веке, никогда не пытались включить в свои владения ведущее капиталистическое государство. Мировое влияние ведущего капиталистического государства по сравнению с его предшественниками и современными соперниками выросло настолько, что борьба теперь могла начаться только с того, что раньше было второй фазой, то есть фазой, на которой конкуренты пытались превзойти сравнительное преимущество в богатстве и власти ведущего капиталистического государства. Хотя контроль над мировой торговлей и финансами продолжал играть важную роль в определении относительных возможностей межгосударственной системы, в XIX веке решающим преимуществом в борьбе за мировую власть стал сравнительный размер и потенциал роста внутреннего рынка. Чем более крупным и динамичным внутренний рынок государства был по сравнению с остальными, тем выше были шансы этого государства вытеснить Британию из центра глобальных сетей отношений патрона — клиентов, которые составляли мировой рынок (см. главу 4).

С этой точки зрения, Соединенные Штаты находились в гораздо более благоприятном положении, чем Германия. Их континентальное положение, их изолированность и огромные природные ресурсы, а также последовательно проводимая правительством политика по закрытию внутреннего рынка для иностранной продукции и открытию его для иностранного капитала, рабочей силы и предприятий делали Соединенные Штаты главным получателем выгод от британского фритредерского империализма. Ко времени начала борьбы за мировое превосходство внутренняя экономика Соединенных Штатов добилась больших успехов, превратившись в новый центр мира-экономики — центр, связанный с остальным миром-экономикой не столько торговыми потоками, сколько более или менее односторонним перемещением рабочей силы, капитала и предпринимателей из остального мира в свою политическую юрисдикцию.

Германия не в состоянии была вести такую конкуренцию. Ее история и географическое положение сделали ее данником, а не получателем выгоды от этих потоков рабочей силы, капитала и предпринимателей, хотя давнее участие Пруссии/Германии в европейской борьбе за власть давало ее правителям сравнительное преимущество перед всеми остальными европейскими государствами, включая Великобританию,

в создании мощного военно-промышленного комплекса. С 1840-х годов военные и промышленные новшества стали все более тесно переплетаться между собой в географической области, которая начала превращаться в Германию. Именно это переплетение лежало в основе впечатляющей индустриализации и обретения Германией статуса мировой державы во второй половине XIX века (ср.: McNeill 1984: chs 7–8; Kennedy 1987: 187, 210–211).

Тем не менее абсолютный и относительный рост военно-промышленной мощи не в состоянии был существенно изменить зависимое положение Германии в круговороте богатства мира-экономики. Напротив, дань Великобритании как центру мировой торговли и финансов дополнялась данью Соединенным Штатам в виде потоков рабочей силы, капитала и предпринимательских ресурсов. Растущая одержимость германских правителей *Lebensraum* (в буквальном переводе — «жизненным пространством», то есть территорией, считающейся жизненно важной для существования нации) в своих системных истоках восходила к этой неспособности перевести быстрый рост военно-промышленной мощи в не менее быстрый рост влияния на мировые экономические ресурсы.

Как мы уже сказали, эта одержимость вынудила немецких правителей сначала попытаться пойти по британскому, а затем по американскому пути территориальной экспансии. Но их попытки вызвали резкую эскалацию межгосударственных конфликтов, которые сначала подорвали, а затем и разрушили основы британской гегемонии, но в ходе этого еще больший ущерб был нанесен национальному богатству, власти и престижу самой Германии. Соединенные Штаты были государством, получившим наибольшую выгоду от эскалации межгосударственной борьбы за власть прежде всего потому, что они унаследовали от Британии изолированное положение на пересечении путей мировой торговли.

Изолированность, которую больше не в состоянии был обеспечить Ла-Манш во время Второй мировой войны, все еще в состоянии был обеспечить Атлантический океан. Соединенные Штаты были прекрасно защищены в войне за гегемонию 1914–1945 годов. Кроме того, по мере развития мировой экономики и преодоления технологическими новшествами ограничения расстояний мировая экономика начала включать весь мир. Отдаленное положение Америки тогда перестало быть недостатком в торговом отношении. На самом деле, как только Тихий океан начал превращаться в конкурирующую экономическую зону для Атлантики, положение Соединенных Штатов стало центральным — остров размером с континент, имеющий неограниченный доступ к обоим важнейшим океанам мира (Goldstein and Rapkin 1991: 946).

Точно так же как в конце XVII — начале XVIII века гегемонистская роль стала слишком тяжелой для государства с размерами и ресурсами Соединенных Провинций, так и в начале XX века эта роль стала слишком тяжелой для государства с размерами и ресурсами Великобритании. В обоих случаях гегемонистская роль выпадала государству (Великобритании — в XVIII веке, Соединенным Штатам — в XX веке), которое начинало пользоваться серьезной «защитной рентой», то есть исключительными преимуществами в издержках, связанными с абсолютной или относительной геостратегической изолированностью от основных областей межгосударственного конфликта, с одной стороны, и абсолютной или относительной близостью к основному пересечению путей мировой торговли — с другой (ср.: Dehio 1962; Lane 1979: 12–13; Chase-Dunn 1989: 114, 118). Но в обоих случаях это государство обладало достаточным весом в капиталистическом мире-экономике, чтобы изменить баланс сил между конкурирующими государствами в любом направлении, которое, на его взгляд, было полезным. И поскольку капиталистический мир-экономика в XIX веке существенно расширился, территории и ресурсы, необходимые для того, чтобы стать гегемоном в начале XX века, оказались намного больше, чем в XVIII веке (ср.: Chase-Dunn 1989: 65–66; Goldstein and Rapkin 1991; Thompson 1992).

Большой размер территорий и ресурсов Соединенных Штатов в начале XX века по сравнению с территориями и ресурсами Великобритании в XVIII веке был не единственным отличием в борьбе за мировое превосходство в эти две эпохи. Как уже отмечалось, в борьбе в начале XX века была опущена фаза, на которой борющиеся территориалистские державы стремились включить в свои владения ведущее капиталистическое государство, как это безуспешно пытались сделать Франция и Англия в конце XVII — начале XVIII века. К тому же — и это более важно — за эскалацией межгосударственного конфликта в начале XX века почти сразу наступил нарастающий системный хаос. В прошлом в борьбе за мировое превосходство между Францией и Англией потребовалось более века вооруженных конфликтов между великими державами, прежде чем анархия в межгосударственных отношениях переросла в системный хаос в результате широкого народного недовольства. Но в начале XX века анархия переросла в системный хаос, почти сразу после того как великие державы сошлись друг с другом в открытом противостоянии.

Еще до начала Первой мировой войны в мире развернулась мобилизация мощных движений социального протеста. Эти движения были укоренены и нацелены на преодоление двойного исключения незападных народов, с одной стороны, и неимущих масс Запада — с другой, на котором основывался фритредерский империализм.

При британской гегемонии гегемонистская держава и ее союзники, клиенты и приспешники не считали незападные народы национальными сообществами. Голландская гегемония при помощи Вестфальской системы уже разделила мир на «привилегированную Европу и остальную зону альтернативного поведения» (Taylor 1991: 21–22). Если Европа определялась как зона «дружественного» и «цивилизованного» поведения во время войны, внеевропейская область определялась как зона, к которой неприменимы были стандарты цивилизаций и в которой противника можно просто стереть с лица земли (Herz 1959: 67; Coplin 1968: 22; Taylor 1991: 21–22). Фритредерский империализм Британии сделал еще один шаг в этом разделении. Если зона дружественного и цивилизованного поведения была расширена за счет недавно обретших независимость поселенческих государств Америки, а право западных наций на получение богатства было поставлено выше абсолютных прав правления их правителей, то незападные народы были лишены в теории и на практике самых элементарных прав на самоопределение вследствие деспотического колониального правления и изобретения соответствующих идеологий вроде «ориентализма» (ср.: Саид 2006).

В то же время нации, которые стали считаться неотъемлемой частью межгосударственной системы при британской гегемонии, как правило, были сообществами собственников, из которых, по сути, были исключены неимущие. Право собственников стремиться к получению богатства, таким образом, было поставлено не только выше абсолютных прав правления правителей, но и старых прав на получение средств к существованию неимущими классами (ср.: Поланьи 2002). Подобно афинской демократии в Древнем мире либеральная демократия в XIX веке была «эгалитарной олигархией», в которой «правлящий класс пользовался правами и получал выгоду от политического контроля» (McIver 1932: 352).

Незападные народы и неимущие массы Запада всегда противились тем чертам фритредерского империализма, наиболее открыто посягавшим на их традиционные права на самоопределение и получение средств к существованию. Но в общем и целом их сопротивление было неэффективным. Ситуация начала меняться в конце XIX века в результате усиления межгосударственного соперничества и превращения национальной экономики в основной инструмент такого соперничества.

Этот процесс социализации ведения войны и укрепления государства, который во время предыдущей волны борьбы за мировое превосходство привел к «демократизации национализма», зашел еще дальше вследствие «индустриализации войны», то есть процесса, который постоянно вел к увеличению количества, диапазона и многообразия промышленной продукции, используемой во время войны (ср.: Giddens

1987: 223–224). В результате, производительная деятельность неимущих вообще и промышленного пролетариата в частности стала основной составляющей усилий правителей по укреплению государства и ведению войны. Соответственно выросла социальная власть неимущих, а также эффективность их борьбы за государственные гарантии получения средств к существованию (ср.: Carr 1945: 19).

При таких обстоятельствах начало войны между великими державами должно было оказать противоречивое воздействие на отношения подданных и правителей. С одной стороны, оно увеличивало социальное влияние неимущих, прямо или косвенно связанное с военно-промышленными устремлениями правителей, с другой — оно сокращало средства, доступные последним для сдерживания этого влияния. Это противоречие стало очевидным во время Первой мировой войны, когда нескольких лет открытых военных столкновений оказалось достаточно для того, чтобы поднять наиболее сильную волну народного протеста и бунта из всех, что переживал капиталистический мир-экономика до этого времени (Silver 1992; 1995).

Русская революция 1917 года вскоре стала основным очагом этой волны недовольства. Отстаивая право всех народов на самоопределение («антиимпериализм») и первенство прав на средства к существованию перед правами собственности и правами правления («пролетарский интернационализм»), вожди русской революции пробудили призрак куда более радикального участия в деятельности межгосударственной системы, чем когда-либо прежде. Поначалу влияние революции 1917 года было схоже с влиянием американской революции 1776 года, то есть оно вызвало реваншизм великой державы, которая только что потерпела поражение в борьбе за мировое господство (в данном случае — Германии) и тем самым пришла к новому кругу открытого противостояния между великими державами.

Межгосударственная система поляризовалась на две противоположные и антагонистические фракции. Доминировавшая фракция во главе с Великобританией и Францией была консервативной, то есть ориентированной на сохранение фритредерского империализма. Ей противостояли новые силы, боровшиеся за влияние в мире и не имевшие приличной колониальной империи и соответствующих связей с сетями мировой торговли и финансов, которые объединились в реакционной фракции во главе с нацистской Германией. Эта фракция выступала за уничтожение советской державы, которая так или иначе стояла на пути ее экспансионистских амбиций, будь то германское *Lebensraum*, японское *tairiku* или итальянское *mare nostrum*. И она пришла к выводу, что наилучшим средством для достижения контрреволюционных це-

лей сможет стать предварительная или одновременная конфронтация с консервативной фракцией.

Эта конфронтация завершилась полным распадом мирового рынка и беспрецедентными нарушениями принципов, норм и правил Вестфальской системы. Более того, подобно наполеоновским войнам 150 годами ранее, Вторая мировая война служила важным приводным ремнем для социальной революции, которая во время и после войны распространилась во всем незападном мире в виде национально-освободительных движений. Последние остатки мирового порядка XIX века были окончательно раздавлены под грузом войны и революции, а мировое общество вновь оказалось в состоянии непоправимой дезорганизации. К 1945 году, как отмечает Франц Шурманн (Schurmann 1974: 44), многие чиновники американского правительства «стали считать, что новый мировой порядок был единственным средством против хаоса, который несла с собой революция».

Как и Великобритания в начале XIX века, Соединенные Штаты установили свою гегемонию, восстановив в межгосударственной системе принципы, нормы и правила Вестфальской системы, а затем продолжили управлять и перестраивать восстановленную ими систему. И вновь способность восстанавливать межгосударственную систему основывалась на широко распространенном представлении среди правителей и подданных системы о том, что национальные интересы гегемонистской державы воплощали общий интерес. Это представление подкреплялось способностью американских правительств ставить и решать проблемы, вокруг которых велась борьба за власть между революционными, реакционными и консервативными силами с 1917 года. (О различии между этими тремя видами сил в рассматриваемый период см.: Mayer 1971: ch. 2.)

С самого начала наиболее просвещенные фракции правящей элиты Соединенных Штатов выказывали намного лучшее понимание ситуации, чем правящие элиты консервативных и реакционных великих держав.

Наиболее важной особенностью программ Вильсона и Ленина было то, что они не ограничивались Европой, а включали весь мир, то есть они обращались ко всем народам мира, отрицая более раннюю европейскую систему, которая ограничивалась Европой или предполагала распространение этой системы на весь мир... Призывы Ленина к мировой революции привели к появлению, как продуманного ответа, «Четырнадцати пунктов» Вудро Вильсона: солидарности пролетариата и восстанию против империализма противопоставлялось самоопределение и столетие простого человека (Barraclough 1967: 121; см. также: Mayer 1959: 33–34, 290).

Этот реформистский ответ на вызов советской революции пришелся как нельзя кстати. Но в результате борьбы между консервативными и реакционными силами в мировой политике, завершившейся резким ростом мирового могущества Соединенных Штатов и СССР, была создана почва для переустройства межгосударственной системы и приспособления ее к требованиям незападных народов и неимущих.

После Второй мировой войны каждому народу — «западному» или «незападному» — было предоставлено право на самоопределение, то есть превращение в национальное сообщество, а затем и на признание его полноправным членом межгосударственной системы. В этом отношении глобальная «деколонизация» и создание Организации Объединенных Наций, Генеральная Ассамблея которой включала все нации на равной основе, были наиболее важным коррелятом американской гегемонии.

Одновременно обеспечение средств к существованию всем подданным стало главной целью членов межгосударственной системы. Точно так же как либеральная идеология британской гегемонии поставила стремление к получению богатства имущими подданными над абсолютными правами правления правителей, так и идеология американской гегемонии поставила благосостояние всех подданных («высокий стандарт массового потребления») над абсолютными правами собственности и абсолютными правами правления. Если британская гегемония расширила межгосударственную систему, для того чтобы облегчить приспособление к «демократизации» национализма, американская гегемония расширила ее еще больше, осуществив избирательную «пролетаризацию» национализма.

И вновь расширение предполагало замену. Замена Вестфальской системы фритредерским империализмом была реальной, но частичной. Принципы, нормы и правила поведения, восстановленные Венским конгрессом, оставляли большую свободу действия членам межгосударственной системы в вопросе об организации своих внутренних и международных отношений. Свободная торговля посягала на суверенитет правителей, но способность последнего при желании «отойти» от сетей торговли и власти гегемонистского государства оставалась значительной. Прежде всего военная и территориальная экспансия оставалась законным средством, к которому члены межгосударственной системы могли обратиться в стремлении к достижению своих целей.

Кроме того при британской гегемонии не было ни одной организации, способной управлять межгосударственной системой независимо от государственной власти. Международное право и баланс сил продолжали действовать, как и с 1650 года, между, а не над государствами. Как мы видели, Европейский концерт, финансовая олигархия и мировой рынок действовали над главами большинства государств. Тем не менее

они не обладали сколько-нибудь значительной организационной автономией от Великобритании. Они были инструментами правления отдельного государства в межгосударственной системе, а не автономными организациями, отвергающими межгосударственную систему.

По сравнению с фритредерским империализмом институты американской гегемонии существенно ограничивали права и возможности суверенных государств выстраивать свои отношения с другими государствами и собственными подданными, как они считали нужным. Национальные правительства были гораздо менее свободны, чем прежде, в преследовании своих целей средствами военной и территориальной экспансии и (в меньшей, хотя все же значительной, степени) нарушении гражданских прав и прав человека своих подданных. В соответствии с первоначальным представлением Франклина Рузвельта о мировом порядке такие ограничения означали полный отказ от самого понятия государственного суверенитета.

Важной особенностью этой идеи Рузвельта

было то, что безопасность мира основывалась на американском могуществе, осуществляемом через международные системы. Но для того, чтобы такая схема была идеологически привлекательной для угнетенных народов мира, она должна была исходить от института менее эзотеричного, чем международная денежно-кредитная система, и менее грубого, чем совокупность военных альянсов или баз (Schurmann 1974: 68).

Этим институтом суждено было стать Организации Объединенных Наций, обращавшейся к всеобщему стремлению к миру, с одной стороны, и стремлению бедных наций к независимости, прогрессу и в конечном итоге к равенству с богатыми нациями — с другой. Политические последствия этой идеи были поистине революционными.

Впервые в мировой истории идея мирового правительства обрела конкретную институционализацию. Если Лига Наций руководствовалась, по сути, духом конгресса наций XIX века, то Организация Объединенных Наций открыто руководствовалась американскими политическими идеями... В мировой системе, созданной Британией при помощи своей империи, не было ничего революционного. Нечто революционное содержалось в системе мирового рынка, которая появилась из Британии XVIII века и создала международный капитализм... Подлинное имперское величие Британии было экономическим, а не политическим.

Но Организация Объединенных Наций была и по-прежнему остается политической идеей. Американская революция доказала, что нации могут созда-

ваться сознательными и продуманными действиями людей. До этого считалось, что они вырастали естественным образом в течение долгого времени... После Американской революции было создано множество новых наций... Рузвельт осмелился представить и осуществить распространение этого процесса создания правительства на мир в целом. Влияние этой идеи не следует недооценивать, даже глядя на унылую реальность, которая начала складываться перед конференцией в Сан-Франциско (Schurmann 1974: 71).

Реальность стала еще более унылой после создания Организации Объединенных Наций, когда рузвельтовские планы были сведены в соответствии с доктриной Трумэна к более реалистичному политическому проекту, который воплотился в мировом порядке «холодной войны». Рузвельтовский «единый мир», который во имя общего блага и безопасности включал в складывающийся *Pax Americana* Советский Союз и бедные страны мира, стал «свободным миром», сделавшим сдерживание советской державы основным организующим принципом американской гегемонии. На смену революционному идеализму Рузвельта, который видел в институционализации идеи мирового правительства основной инструмент распространения американского «нового курса» на мир в целом, пришел реформистский реализм его преемников, которые институционализировали американский контроль над мировыми деньгами и глобальной военной мощью как основными инструментами американской гегемонии (ср.: Schurmann 1974: 5, 67, 77).

Как только эти более традиционные инструменты власти стали использоваться для защиты и переустройства «свободного мира», бреттон-вудские организации (МВФ и Всемирный банк) и ООН либо превратились в дополнительные инструменты для осуществления гегемонистских целей американского правительства, либо, если они не могли использоваться таким образом, столкнулись с серьезными сложностями при выполнении своих собственных институциональных функций. Так, на всем протяжении 1950–1960-х годов Международный валютный фонд и Всемирный банк играли второстепенную роль в регулировании мировых денег по сравнению и по отношению к совокупности избранных национальных центральных банков во главе с американской Федеральной резервной системой. Только с кризисом американской гегемонии в 1970-х годах и прежде всего в 1980-х годах бреттон-вудские организации впервые стали играть важную роль в глобальном валютном регулировании. Точно так же в начале 1950-х годов Совет Безопасности и Генеральная Ассамблея ООН использовались правительством Соединенных Штатов в качестве инструментов для легитимации своего вмешательства в гражданскую войну в Корее, а затем утратили свое

значение в регулировании межгосударственных конфликтов до их возрождения в конце 1980-х — начале 1990-х годов.

Мы еще вернемся к рассмотрению значения этого недавнего возрождения бреттон-вудских организаций и ООН. Но пока отметим, что инструментальное использование и частичная атрофия этих организаций во время максимальной экспансии американской мировой гегемонии не были связаны с возвращением к стратегиям и структурам британской мировой гегемонии. Если не считать того, что простое сохранение бреттон-вудских организаций и ООН было идеологически важным средством легитимации американской гегемонии (во времена британской гегемонии попросту не было трансгосударственных и межгосударственных организаций, обладавших сопоставимой прозрачностью, стабильностью и легитимностью), «свободный мир» Соединенных Штатов означал не столько отрицание, сколько продолжение британского фритредерского империализма. Продолжение — потому, что подобно последнему он восстановил и расширил Вестфальскую систему после периода растущего хаоса на меж- и внутригосударственные отношения; а отрицание — потому, что он не был ни «империалистическим», ни «фритредерским», по крайней мере в том смысле, в каком таковым был британский фритредерский империализм.

Редукционистская операционализация рузвельтовской идеи посредством создания мирового порядка «холодной войны» не только не ослабила, но и усилила «антиимпериалистические» и «антифритредерские» устремления американской гегемонии. Эта редукционистская операционализация просто институционализировала идеологическое соперничество между Соединенными Штатами и Советским Союзом, которое оформилось, когда призыв Ленина к мировой революции побудил Вильсона заявить о праве всех народов на самоопределение и праве «простого человека» на достойную жизнь. И если институционализация этой конкуренции существенно сузила рамки, в которых американская гегемония легитимировала притязания незападных народов и неимущих классов на лучшую жизнь, она также ускорила процесс переустройства капиталистического мира экономики для удовлетворения этих притязаний американским правительством.

Так вряд ли есть основания сомневаться в том, что процесс деколонизации незападного мира был бы гораздо более сложным и длительным, если бы не острое политико-идеологическое соперничество Соединенных Штатов и Советского Союза в конце 1940-х — начале 1950-х годов. Безусловно, то же острое соперничество стало причиной поправок американским правительством сначала корейских, а позднее вьетнамских прав на улаживание без внешнего вмешательства разногласий, которые

привели к войне между правительствами северных и южных территорий. Но это посприятие признанных прав суверенных государств было одним из аспектов расширения Вестфальской системы при американской гегемонии через наложение беспрецедентных ограничений на свободу суверенных государств устанавливать отношения с другими государствами и со своими собственными подданными по своему усмотрению.

Так, на пике своей мировой гегемонии британское правительство не стало помогать фритредерской Конфедерации в борьбе с отчаянно протекционистским Союзом во время Гражданской войны в Америке. Скорее оно предоставило своим бывшим колонистам свободу убивать друг друга в кровавой войне при британской гегемонии и сосредоточилось на усилении своего контроля над индийской империей и закладывании основ для невиданной доселе волны колонизации. Напротив, американское правительство на пике своей гегемонии заменило собой режимы Южной Кореи и Южного Вьетнама, стоявшие на стороне «свободного мира», в войнах против коммунистических режимов Северной Кореи и Северного Вьетнама. В то же время оно поддержало самую большую волну деколонизации, которую когда-либо видел мир. (О волнах колонизации и деколонизации см.: Bergesen and Schoenberg 1980: 234–235). Эти противоположные тенденции во время расцвета мировой гегемонии британского и американского правительств прекрасно иллюстрируют противоположные устремления этих двух гегемонов. Если назвать основной идеей британской гегемонии «империализм», то нам не останется ничего другого, как определить основную идею американской гегемонии как «антиимпериализм» (ср.: Arrighi 1983).

Эта противоположность американской гегемонии по отношению к британской воспроизводила закономерность «регресса», которая уже присутствовала в развитии британской гегемонии. Точно так же, как расширение и замена Вестфальской системы при британской гегемонии основывалось на стратегиях и структурах мирового правления и накопления, которые скорее соответствовали стратегиям и структурам имперской Испании в XVI веке, чем голландской гегемонии, так и расширение и замена этой системы при американской гегемонии сопровождалось «регрессом» к стратегиям и структурам мирового правления и накопления, которые были схожи со стратегиями и структурами голландской, а не британской гегемонии. В этом смысле, «антиимпериализм» является одним из таких сходств. Хотя Соединенные Штаты сформировались в результате беспрецедентного «внутреннего» территориализма, ни голландская, ни американская гегемония не основывались на территориальной «мировой империи», на которой основывалась британская гегемония. И наоборот, голландская и амери-

канская гегемонии опирались на руководство движениями национального самоопределения — чисто европейскими в случае с голландцами и мировыми в случае с американцами, — чего никогда не было при британской гегемонии. Британия не руководила государствами, которые появились в результате американской волны национального самоопределения, в мировом порядке свободной торговли. Этот порядок основывался на полном осуществлении «империалистических» планов в Азии и Африке. Отказавшись идти по имперскому пути развития Британии в пользу строгого внутреннего территориализма, Соединенные Штаты воспроизвели в несопоставимо более крупном масштабе национальный путь развития, связанный с голландской гегемонией.

Подобные соображения применимы и к «антифритредерским» устремлениям американской гегемонии. Многие отмечают отход американской гегемонии от принципов и практик либерализма XIX века в пользу большей правительственной ответственности за экономическое регулирование и благосостояние граждан (см., напр.: Ruggie 1982; Lipson 1982; Keohane 1984b; Ikenberry 1989; Mjoset 1990). Тем не менее акцент на «либерализме» двух гегемонистских порядков по сравнению с «меркантилизмом» переходного периода гегемонистской борьбы не позволил увидеть фундаментального отхода американского мирового порядка «холодной войны» от фритредерской политики и идеологии Британии XIX века. Дело в том, что американское правительство никогда не задумывалось об *односторонней* политике свободной торговли, которую Британия проводила с 1840-х годов по 1931 год. Свобода торговли, которая пропагандировалась и практиковалась американским правительством на всем протяжении своего гегемонистского правления, скорее была стратегией двусторонних и многосторонних межправительственных переговоров о либерализации торговли и была нацелена прежде всего на открытие других государств для американских товаров и предприятий. Вера XIX века в «саморегулирующийся рынок» — в смысле Поланьи (Поланьи 2002) — стала официальной идеологией американского правительства только в 1980-х годах при администрациях Рейгана и Буша в ответ на кризис гегемонии 1970-х годов. Но даже тогда односторонние меры торговой либерализации, фактически предпринятой американским правительством, были весьма ограниченными.

Во всяком случае, свободная торговля не определяла формирование мирового порядка «холодной войны». Вовсе не будучи политикой, объединявшей Соединенные Штаты и Западную Европу,

[свободная торговля] была вопросом, который разделял их... Послевоенное атлантическое сообщество возникло только после того, как Соединен-

ные Штаты из страха перед русским и европейским коммунизмом подавили свои либеральные сомнения в интересах «общей безопасности» и быстрого восстановления Европы... Экономика была подчинена политике. Торговля велась по указке сверху. И гегемония Америки над Европой приняла более зримую форму, чем фритредерский империализм, и форму, более полезную и приемлемую для европейцев (Calleo and Rowland 1973: 43).

Эта более полезная и приемлемая форма гегемонии отличалась от британской формы XIX века в нескольких отношениях. С одной стороны, мировые деньги начали регулироваться американской Федеральной резервной системой, действующей совместно с избранными центральными банками других государств, в отличие от системы частного регулирования XIX века, основанной и контролируемой сосредоточенными в Лондоне космополитическими сетями финансовой олигархии. Публично регулируемая долларовая система предоставляла американскому правительству намного большую свободу действий в отличие от британского правительства при регулируемом в частном порядке золотом стандарте XIX века (Mjoset 1990: 39). В конечном итоге рыночные ограничения серьезно сократили свободу действия. Но, пока американское правительство сохраняло действенный контроль над мировыми ликвидными активами, как это было в 1950-х и на протяжении большей части 1960-х годов, оно могло использовать этот контроль для содействия и поддержки широкой экспансии мировой торговли, имеющей не так уж много примеров в капиталистической истории (см. главу 4).

Точно так же основной инструмент формирования мирового рынка при американской гегемонии — Генеральное соглашение по тарифам и торговле — сохранял в руках правительств вообще и американского правительства в частности контроль над темпами и направлением торговой либерализации. Проводя одностороннюю либерализацию своей внешней торговли в XIX веке, Британия *ipso facto* отказывалась от возможности использования этой либерализации в качестве инструмента принуждения других правительств к либерализации собственной торговли. Никогда не отказываясь от использования этого инструмента, Соединенные Штаты установили режим торговли, который был гораздо менее «великодушным» к остальному миру, чем британский режим. Но, как заметил Краснер (Krasner 1979), пока Соединенные Штаты действовали на более высоком уровне иерархии потребностей, чем их союзники, как это было на всем протяжении 1950–1960-х годов, они в состоянии были позволить себе в первую очередь следить за достижением целей «холодной войны» и быть великодушными на переговорах о торговой либерализации. Таким образом, при американской ге-

гегемонии была достигнута гораздо более высокая степень *многосторонней* свободы торговли, чем при британской гегемонии. Но в конечном итоге возник не режим свободной торговли: скорее следует говорить о «смеси механизмов мировой торговли, которая не была ни открытой, ни автаркической» (Lipson 1982: 446), или — что еще хуже — «разваливающейся политической структуре *ad hoc* дипломатических отношений между Японией, ЕЭС и США и двусторонних соглашений между этими и другими, менее важными, странами» (Strange 1979: 323).

Третье и гораздо более сильное отличие американской гегемонии от британской заключалось в тенденции к значительной и растущей доле мировой торговли, которая «интернализировалась» и управлялась крупными вертикально интегрированными транснациональными корпорациями. Данные о международной «торговле», которая на самом деле происходит внутри фирм, труднодоступны. Но, по различным оценкам, доля мировой торговли, приходящаяся на операции внутри фирм, выросла с 20–30 % в 1960-х годах до 40–50 % в конце 1980-х — начале 1990-х годов. Согласно Роберту Рейху, «в 1990 году более половины американского экспорта и импорта в стоимостном выражении были простым перемещением таких товаров и услуг *внутри* глобальных корпораций» (Reich 1992: 114).

Эта особенность американской гегемонии отражает центральную роль прямых инвестиций, а не торговли в восстановлении капиталистического мира-экономики после Второй мировой войны. По наблюдению Роберта Гилпина (Gilpin 1975: 11), задачей прямых инвестиций американских транснациональных корпораций «был переход организационного контроля над значительными секторами иностранных экономик в руки американцев». Поэтому по своему характеру прямые инвесторы в других странах были больше похожи на торговые компании меркантилистской эпохи, чем на свободных торговцев и финансовых капиталистов, которые доминировали в Британии в XIX веке. Так как торговые компании, о которых говорит Гилпин, в XVII веке были основным инструментом, при помощи которого голландские правительственные и деловые органы преобразовали свое региональное торговое превосходство, основанное прежде всего на контроле над балтийской торговлей, в мировое торговое превосходство, транснациональная экспансия американского корпоративного капитала в XX веке служит еще одним примером «регресса» американской гегемонии к стратегиям и структурам, типичным для голландской гегемонии (см. главы 2 и 4).

Тем не менее имеется фундаментальное различие между акционерными компаниями XVII–XVIII веков, создававшимися декретами короля или парламента, с одной стороны, и транснациональными корпо-

рациями XX века — с другой. Акционерные декретные компании были частично правительственные, частично деловые организации, которые специализировались *территориально*, исключая другие подобные организации. Транснациональные корпорации XX века, напротив, были чисто деловыми организациями, которые специализировались *функционально* на определенных направлениях производства и распределения, на многих территориях и юрисдикциях, сотрудничая и соперничая с другими подобными организациями.

Вследствие своей территориальной специализации и закрытости преуспевающие акционерные декретные компании во всех странах были немногочисленны. Таких компаний существовало не больше десятка, а по-настоящему успешных среди них было и того меньше. Тем не менее, взятые в одиночку и все вместе, эти компании сыграли ключевую роль в объединении и расширении территориального охвата и в то же время закрытости европейской системы суверенных государств.

Вследствие своей транстерриториальности и функциональной специализации число транснациональных компаний, процветавших при американской гегемонии, было несравнимо больше. По оценкам, на 1980 год число транснациональных компаний превышало 10 000, а число их зарубежных филиалов — 90 000 (Stopford and Dunning 1983: 3). По другим оценкам, к началу 1990-х годов это число выросло до 35 000 и 170 000 соответственно (*The Economist*, 27 March 1993: 5, цит. по: Ikeda 1993).

Вовсе не способствуя территориальной закрытости государств как «сосудов власти», этот стремительный рост транснациональных корпораций стал единственным наиболее важным фактором в разрушении этой закрытости. К 1970 году, когда наступил кризис американской гегемонии, воплощенной в мировом порядке «холодной войны», транснациональные компании создали мировую систему производства, обмена и накопления, не подчинявшуюся ни одному государству и способную подчинить своим «законам» любого члена межгосударственной системы, включая Соединенные Штаты (см. главу 4). Появление этой системы свободных предприятий, то есть свободных от ограничений, накладываемых на процессы мирового накопления капитала территориальной закрытостью государств, было наиболее важным результатом американской гегемонии. Оно стало новой поворотной точкой в процессе расширения и замены Вестфальской системы и, возможно, началом отмирания современной межгосударственной системы как основного локуса мирового могущества.

Роберт Рейх (Reich 1992: 3) говорит об ослаблении значения национальных экономик и обществ под действием «центробежных сил глобальной экономики, разрывающих узы, которые связывают граждан друг

с другом». Питер Дракер (Drucker 1993: 141–156) отмечает постепенное ослабление влияния национальных государств под действием трех сил: «транснационализма» многосторонних договоров и надгосударственных организаций; «регионализма» экономических блоков, вроде Европейского Союза и Североамериканского соглашения о свободной торговле; и «трайбализма» растущего значения многообразия и идентичности. Каким бы ни был диагноз, сложилось общее представление о том, что полезность и влияние национальных государств ослабевают.

Основной автономный участник политических и международных отношений на протяжении нескольких последних веков, по-видимому, не только утрачивает свой контроль и единство, но и оказывается неспособным справляться с новыми обстоятельствами. Одни проблемы оно решает эффективно, другие — никак. В результате возникает потребность в «перемещении власти» одновременно вверх и вниз, создании структур, которые могут лучше отреагировать на сегодняшние и завтрашние силы изменения (Kennedy 1993: 131).

К НОВОЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПОВЕСТКЕ ДНЯ

Теренс Хопкинс (Hopkins 1990: 411) утверждал, что голландскую, британскую и американскую гегемонию следует считать последовательными «моментами» в формировании капиталистической миросистемы: «Голландская гегемония сделала возможным капиталистический мир-экономику как историческую социальную систему; британская гегемония прояснила его основания и сделала его глобальным; американская гегемония еще больше расширила его охват, рамки и проникновение и одновременно освободила процессы, которые вызывают его упадок». В этой главе предлагается схожая схема, согласно которой межгосударственная система, установленная при голландской гегемонии, расширилась благодаря ослаблению суверенитета и самостоятельности входящих в нее единиц.

Британская гегемония расширила систему, включив в нее поселенческие государства, которые возникли в результате деколонизации Америк, и поставив права собственности подданных над правами суверенитета правителей. Созданная в результате система все еще была системой легитимирующих друг друга исключительных территориальных суверенитетов, наподобие первоначальной Вестфальской системы. Но эта система была подчинена британскому правлению —

правлению, которое Британия могла осуществлять на основе своего контроля над европейским балансом сил, над широким и плотным мировым рынком, завязанным на саму Британию, и над глобальной британской империей. Хотя многие считали, что такое правление отвечало общим интересам стран-членов этой системы, оно означало меньшую исключительность прав суверенитета, чем та, что изначально имела место Вестфальской системе.

Этот эволюционный процесс одновременного расширения и замены современной межгосударственной системы продвинулся еще дальше благодаря ее расширенному воссозданию при американской гегемонии. Как только система начала включать незападные государства, появившиеся в результате деколонизации Азии и Африки, не только права собственности, но и права подданных на средства к существованию были *в принципе* поставлены над суверенитетом правителей. Кроме того, ограничения государственного суверенитета стали воплощаться в надгосударственных организациях, особенно ООН и бреттон-вудских институтах, которые впервые в современную эпоху институционализировали идею мирового правительства (и впервые в мировой истории идею мирового правительства, охватывающего весь мир). С установлением мирового порядка «холодной войны» Соединенные Штаты отказались от рузвельтовского «нового мира» в пользу трумэновского «свободного мира» и заменили собой ООН в управлении миросистемой. Но масштаб, охват и эффективность американского правления, а также военные, финансовые и интеллектуальные средства, используемые для этого, намного превосходили цели и средства британской гегемонии XIX века.

Современная межгосударственная система, таким образом, приобрела свое нынешнее глобальное измерение благодаря последовательному росту гегемоний, сокращавших исключительность действительных прав суверенитета, которыми пользовались их члены. В случае продолжения этого процесса даже малая толика по-настоящему мирового правительства, о котором говорил Рузвельт, сможет удовлетворить условие, согласно которому следующая мировая гегемония будет территориально и функционально более полной, чем предыдущая. Таким образом, мы возвращаемся, хотя и иным, окольным, путем, к одному из вопросов, поднятых во Введении. Достиг ли Запад под руководством Америки такой степени мирового могущества, что он теперь стоит на грани завершения капиталистической истории, связанной с ростом и расширением межгосударственной системы?

Конечно, исторически это стало возможным в результате кризиса гегемонии 1970–1980-х годов. Так, возрождение в 1980-х — начале 1990-х годов бреттон-вудских организаций и ООН свидетельствует о том, что

правляющие группы Соединенных Штатов прекрасно осознают, что даже такому сильному государству, как Соединенные Штаты, недостает материальных и идеологических ресурсов, необходимых для выполнения минимальных правительственных функций во все более хаотическом мире. Готовность этих групп отказаться от атрибутов, не говоря уже о сути, национального суверенитета, необходимого для эффективного действия через надгосударственные организации, или их способность изобрести и артикулировать социальную цель такого действия, которое сделало бы его легитимным во всем мире и тем самым увеличило шансы на успех, — это уже совершенно иные вопросы, которые в настоящее время, несомненно, требуют отрицательного ответа. И все же нет никаких оснований полагать, что при настоящем, как и при прошлых гегемонистских переходах, кажущееся в определенный момент невероятным или даже невыносимым позднее под действием растущего системного хаоса не сможет стать вполне вероятным и необычайно разумным.

Обратной стороной этого процесса формирования мирового правительства является кризис территориальных государств как действенных инструментов правления. Роберт Джексон придумал выражение «квазигосударства» для описания государств, получивших юридическую государственность и ставших членами межгосударственной системы, но оказавшихся не в состоянии выполнять необходимые правительственные функции, исторически связанные с государственностью. С его точки зрения, наиболее яркими примерами такого состояния служат страны «третьего мира», которые появились в результате волны деколонизации после окончания Второй мировой войны.

Бывшие колониальные государства получили право голоса на международной арене и теперь обладают теми же внешними правами и обязанностями, что и другие суверенные государства, — юридической государственностью. В то же время многие из них... обладают ограниченной действительной государственностью: их население не пользуется множеством преимуществ, традиционно связываемых с независимой государственностью... Конкретная польза, которой исторически оправдывалось очевидное бремя суверенной государственности, часто... ограничивается довольно узкими элитами и еще не распространяется на население в целом... Эти государства являются прежде всего юридическими. Они еще, так сказать, далеки от совершенства, и эмпирическую государственность им еще во многом только предстоит построить. Поэтому я называю их «квазигосударствами» (Jackson 1990: 21).

Если состояние квазигосударственности означает более или менее фундаментальную нехватку действительных способностей к укреплению

государства по сравнению с теоретически или исторически обусловленными ожиданиями, то это гораздо более распространенное состояние в современной межгосударственной системе, чем полагает Джексон. Джон Боли (Boli 1993: 10–11) отмечал, что внутренние и внешние аспекты национального суверенитета по своей сути являются теориями легитимности власти. Национальные общности, организованные в государства, теоретически осмысляются в качестве столпов государственной власти, «не подчиненных мировому правительству и не оспариваемых местными объединениями или организациями». Теория, однако, «зачастую ставится под сомнение фактами».

Рассмотрев факты, Чарльз Тилли (Tilly 1975: 39) заметил, что в истории становления европейских государств гораздо больше провалов, чем успехов: «непропорциональное распределение успехов и провалов ставит нас в неловкое положение, когда большинство случаев [становления государств] являются отрицательными, а хорошо задокументированы только положительные случаи». Еще более неприятен, добавляет Ругги (Ruggie 1993: 156), перефразируя Хендрика Спрюйта, тот факт, что «из-за того, что формы, пришедшие на смену средневековой системе правления и отличающиеся от территориальных государств, систематически исключались из рассмотрения, в теориях государственного строительства отсутствуют серьезные различия в единицах на стороне зависимой переменной».

Представление Джексона о квазигосударствах, таким образом, опирается на теорию суверенитета, основанную на горстке «успешных» исторических случаев становления государства, когда сам «успех» оценивался исключительно с точки зрения способности создания жизнеспособного территориального национального государства, а не с точки зрения действительной способности осуществления власти в миросистеме в целом. Это двойное искажение прекрасно иллюстрируется непропорциональной ролью, сыгранной Францией в установлении стандартов суверенитета, по которым оценивалась «полноценность» других опытов государственного строительства. В XVII–XVIII веках Франция несомненно была наиболее «успешной» территориалистской организацией в Европе, если речь идет о создании национального государства. В сущности, она стала образцом для подражания других территориалистских организаций и работ политических историков. По реальным или мнимым стандартам, установленным Францией в создании национального государства, Соединенные Провинции на протяжении всей своей краткой двухсотлетней истории были типичным квазигосударством. И они так и не стали национальным государством в собственном смысле слова. И все же в том, что касается становления современной

межгосударственной системы, в отличие от становления одной из наиболее влиятельных составных частей этой системы, роль, которую сыграло переходное голландское государство, была несравнимо более важной, чем роль «образцового» французского национального государства. Как мы увидим, то же можно сказать и о крайне переоцененном влиянии становления города-государства Венеции на становление миросистемы по сравнению с влиянием квазигорода-государства Генуи.

Проблема представляет не просто историографический интерес. Как было отмечено во Введении, по реальным или мнимым стандартам укрепления государства, установленным Соединенными Штатами в прошлом столетии (не говоря уже о ведении войны), складывающиеся государства капиталистического архипелага Восточной и Юго-Восточной Азии в той или иной степени являются квазигосударствами. Среди «островов» архипелага лишь самый крупный — Япония — является национальным государством в собственном смысле слова, причем весьма успешным. Но даже Япония в миросистеме в целом по-прежнему остается американским военным протекторатом. Два «острова» средней величины — Южная Корея и Тайвань — также представляют собой американские военные протектораты. Кроме того, ни одно из них не является национальным государством в полном смысле слова: Южная Корея живет в постоянной надежде или страхе воссоединения со своей северной половиной, а Тайвань — в постоянной надежде или страхе установления господства или подчинения материковому Китаю. Наконец, два мелких, но не менее важных «острова» — Сингапур и Гонконг — являются городами-государствами, сочетающими ультрасовременные технологии и архитектуру с политическим капитализмом, напоминая города-государства эпохи Возрождения: торгово-промышленные функции перевалочного пункта, выполняемые Сингапуром, делают его похожим на Венецию, а торгово-финансовые функции перевалочного пункта, выполняемые Гонконгом, делают его похожим на Геную.

Иное, но не менее поразительное сочетание ультрасовременных и раннесовременных черт присутствует в квазигосударствах, на которые обращает внимание Роберт Джексон:

В регионах «третьего мира», наподобие Африки и Южной Азии, исследователь западной истории не может не заметить очевидных несообразностей в существовании построенных по западному образцу армий XX века, с одной стороны, и распространенности военной политики, напоминающей политику эпохи Возрождения, аппарата представительного правления и произвольного использования государственной власти против своих граждан, внешне обычной бюрократии и широкого использования должно-

стей для получения личной выгоды. Такие несообразности более заметны в государствах, которые недавно освободились от колониального правления, чем в остальном «третьем мире». (Tilly 1990: 204)

Возрождение раннесовременных форм военной политики в ультрасовременном мире не ограничивалось областями «третьего мира», недавно избавившимися от колониального правления. Задолго до распада коммунистических режимов на множество действительно или потенциально враждующих друг с другом этнонаций, в докладе корпорации РЭНД отмечалась тенденция возврата войны к раннесовременным образцам.

С непрекращающимися, спорадическими вооруженными конфликтами, не имеющими четких границ во времени и пространстве и происходящими на нескольких уровнях со множеством национальных и субнациональных сил, войны последней четверти XX века вполне могут начать походить на войны итальянского Возрождения или войны начала XVII века, предшествовавшие появлению национальных армий и более организованной современной войны (Jenkins 1983: 17).

Это возрождение раннесовременных моделей укрепления государства и ведения войны в конце трехсотлетнего процесса экспансии современной межгосударственной системы сопровождалось серией вызовов государственной власти, не так уж часто встречавшихся в современной истории. Отмечая такую тенденцию, Джеймс Розенау (Rosenau 1990: 4–5) задавался вопросом: «не является ли такое стремительное развитие событий первым проявлением исторического отката, в котором динамика постоянства и изменчивости принимает новые противоречивые формы, меняющие, в свою очередь, фундаментальные структуры мировой политики»? Он также говорит о том, что глобальная жизнь, возможно, вступила в эпоху «турбулентности», которой мир не видел со времен серьезных преобразований всех аспектов мировой политики, завершившихся в 1648 году Вестфальским договором.

«Турбулентность» Розенау в целом соответствует системному хаосу, который в нашей интерпретативной схеме является повторяющимся состоянием современной межгосударственной системы. Состояние системного хаоса/турбулентности было наиболее очевидным во время создания системы. Но оно возвращалось дважды: как признак распада системы, сложившейся при старой гегемонии, и как ключевая составляющая в воссоздании системы при новой гегемонии.

Наращение системного хаоса/турбулентности 1970–1980-х годов прекрасно согласуется с этой моделью. Его можно считать признаком

распада системы, сложившейся при американской гегемонии, и ключевой составляющей возможного, но ни в коей мере не предопределенного будущего воссоздания системы на новых основаниях. Тем не менее возрождение раннесовременных форм становления государства и ведения войны посреди вызовов государственной власти, беспрецедентной по своим масштабам и возможностям, означает, что в нынешнем системном хаосе / турбулентности может быть нечто особое по сравнению с более ранними проявлениями этого феномена. Современной системе правления, максимально расширившейся в пространственном и функциональном отношении, не останется ничего другого, как «сделать шаг вперед» — к совершенно новой системе правления или «вернуться назад» — к раннесовременным или даже досовременным формам ведения войны и укрепления государства.

Движение системы, по-видимому, происходит в обоих направлениях — «вперед» и «назад». Это двойное движение всегда было важной особенностью современной миросистемы. В нашей схеме «старые режимы» не просто «упорно пытаются выжить», как в предложенном Арно Майером (Mayer 1981) описании того, что мы назвали эпохой британской гегемонии. Скорее они постоянно возрождаются, как только гегемония, сменившая их, в свою очередь, сменяется новой гегемонией. Так, британская гегемония восстановила современную систему правления на расширенных пространственных и социальных основаниях, воссоздав в новых и более сложных формах черты имперского правления, вытесненного при голландской гегемонии. А американская гегемония, в свою очередь, восстановила систему на расширенных пространственных и социальных основаниях, воссоздав в новых и более сложных формах черты корпоративного капитализма, вытесненного при британской гегемонии.

Это одновременное движение вперед и назад, по-видимому, характеризует сложившуюся конъюнктуру. Отличие от предыдущих гегемонистских переходов заключается в том, что масштаб и сложность современной миросистемы стали уже настолько серьезными, что почти не остается пространства для дальнейшего роста. Поэтому такое двойное движение и сопутствующая ему турбулентность могут привести не к новому восстановлению современной системы правления на расширенных основаниях, а к ее превращению в совершенно иную систему, которая воссоздаст те или иные черты раннесовременных или досовременных форм правления.

В схожем ключе Джон Ругги (Ruggie 1993) утверждает, что главная и наиболее важная особенность современной системы правления состоит в ее дифференциации на отдельные, фиксированные и взаимоис-

ключающие территориальные пространства легитимного господства. Хотя сущностные формы и индивидуальные траектории развития государств, создаваемых этой дифференциацией, со временем менялись, их «своеобразие» было явно заметно с XVII века и до настоящего времени. Но сегодня эта форма территориальности как основа для организации политической жизни, по-видимому, сталкивается с нетерриториальным функциональным пространством, которое возникло внутри современной системы правления, но представляет собой институциональное отрицание исключительной территориальности этой системы.

Описывая одну из основных черт этого «схлопывания», Ругги ссылается на предложенное Фредриком Джеймисоном (Jameson 1984) понятие «постсовременного гиперпространства», связанное с «интернализацией» международных отношений в собственных институциональных формах глобального капитализма. Ругги сомневается насчет того, что именно имел в виду Джеймисон под термином «гиперпространство». Тем не менее он считает его подходящим для обозначения тенденции, благодаря которой «транснационализованные микроэкономические связи... создали нетерриториальный "регион" в мировой экономике, децентрированное, хотя и интегрированное пространство потоков, работающее в режиме реального времени, которое существует наряду с пространствами мест, которые мы называем национальными экономиками».

Эти обычные пространства мест продолжают вступать во внешние экономические отношения друг с другом, которые мы по-прежнему называем торговлей, иностранными инвестициями и т. д. и которые более или менее действительно опосредуются государством. Но в нетерриториальном глобальном экономическом пространстве привычные различия между внутренним и внешним становятся крайне проблематичными, и любое данное государство представляет собой ограничение в корпоративных глобальных стратегических расчетах (Ruggie 1993: 172).

Это согласуется со сделанным нами ранее утверждением, что стремительный рост числа транснациональных корпораций и операций внутри них и между ними стал наиболее важным фактором в отмирании современной системы территориальных государств как основного локуса мирового могущества. Но, как подчеркивает Ругги, новизну складывающегося «постсовременного гиперпространства» легко преувеличить из-за недостатков нашего восприятия. Оно сформировалось в обычных пространствах мест и совершенно не подходит для описания, не говоря уже об объяснении развития сингулярного пространства потоков, возникающего в результате «интернализации» международных отношений

в организационных структурах мирового капитализма. Поэтому нетерриториальные пространства потоков вполне могли сосуществовать наряду с национальными пространствами мест на всем протяжении истории современной миросистемы, при этом оставаясь незамеченными.

Ругги (Ruggie 1993: 154–155, 173) специально обращает внимание на сходство, которое сегодняшние отношения между транснациональной экономикой и национальными юрисдикциями имеют с отношениями между средневековыми юридическими властями и торговыми ярмарками. Местные правители в любое время могли отозвать право на проведение ярмарки в своих владениях. Но они не были заинтересованы в этом, потому что ярмарки служили источником дохода и финансовых услуг (особенно обмена денег) и их с радостью приняли бы у себя другие правители. Поэтому ярмарки процветали, и, хотя они не заменяли институтов феодального правления, они в конечном итоге лишали их жизненных соков.

Это происходило потому, что новое богатство, которое они создавали, новые инструменты экономических операций, которые они порождали, новый этос торговли, который они распространяли, новые меры регулирования, которых они требовали, расширение познавательных горизонтов, в котором они нуждались, — все это способствовало подрыву персоналистских уз и способов рассуждения, на которых покоилась феодальная власть.

Точно так же сегодняшние транснациональные корпорации не заменяют правительственных институтов современной системы правления, как утверждал Кеннет Уолц (Waltz 1979). И все же они могут способствовать их упадку с помощью нового поведения, которое они порождают, и новых пространственно-временных конструкций, которые они воплощают. Во многом именно об этом говорили Ричард Барнет и Рональд Мюллер (Barnet and Muller 1974: 15–16), замечая, что «руководство глобальных корпораций стремится осуществить на практике теорию человеческой организации, которая глубоко изменит систему национального государства, вокруг которой на протяжении более четырех веков было организовано общество. По сути, оно требует права преодоления национального государства и — в ходе этого — преобразования его». В подтверждение этого тезиса они приводят высказывание Карла А. Герстахера, председателя компании *Dow Chemical*, которое стало *locus classicus* в литературе о транснациональных корпорациях.

Долгое время я мечтал купить остров, не принадлежащий ни одному государству, и создать мировую штаб-квартиру *Dow Company* на нейтральной

земле этого острова, не связанной ни с одним государством или обществом. Находясь на этой действительно нейтральной земле, мы сможем действовать в Соединенных Штатах как американские граждане, в Японии — как японские граждане, а в Бразилии — как бразильцы, а не руководствоваться прежде всего законами Соединенных Штатов... Мы можем даже щедро заплатить любым туземцам, чтобы они переселились оттуда (Цит. по: Vag-net and Muller 1974: 16).

Довольно любопытно, что эта мечта об абсолютной нетерриториальности напоминает систему «ярмарок без места», реализованную генуэзской диаспорой капиталистического класса четырьмя столетиями ранее. В отличие от средневековых ярмарок, эти ярмарки жестко контролировались кликой купцов-банкиров, которые проводили их всюду, где им было удобно, пока наконец не обосновались на по-настоящему нейтральной земле Пьяченцы. «Генуэзцы изобрели новый обмен, — саркастически замечал флорентинец Бернардо Даванцати в 1581 году, — который они называют безансонскими ярмарками — по тому месту, где они проводились изначально. Но теперь они проводятся в Савойе, Пьемонте, Ломбардии, Тренто, только не в Генуе, и везде, где угодно генуэзцам. Поэтому их лучше называть *Utopie*, то есть ярмарками без места» (цит. по: Boyer-Xambeau, Deleplace and Gillard 1991: 123).

На самом деле генуэзские ярмарки были утопией только с точки зрения пространства мест приходивших в упадок городов-государств и складывавшихся национальных государств. С точки зрения пространства потоков диаспоры капиталистических классов, они, напротив, были важным инструментом контроля всей европейской системы межгосударственных платежей. Потоки товаров и средств платежа, которые были «внешними» по отношению к приходившим в упадок и возвышавшимся государствам, на самом деле были «внутренними» по отношению к нетерриториальной сети торговли на далекие расстояния и крупных финансовых операций, контролируемых генуэзской торговой элитой через систему безансонских ярмарок (см. главу 2).

Как и в кровнородственных системах правления, изучаемых антропологами, перефразируя Ругги (Ruggie 1993: 149), сеть торгового и финансового посредничества, контролируемая генуэзской торговой элитой, занимала места, а не *определялась* местами, которые она занимала. Рынки вроде Антверпена, Севильи и мобильных безансонских ярмарок также были важны для организации Генуей пространства потоков, при помощи которых генуэзская диаспора торговых банкиров контролировала европейскую систему межгосударственных платежей. Но ни одно из этих мест, включая Геную, само по себе не определяло генуэзскую сис-

тому накопления. Скорее система определялась потоками драгоценных металлов, векселей, контрактов с имперским правительством Испании и денежными излишками, которые связывали эти места между собой. Если «досовременным» аналогом генуэзской системы накопления служит кровнородственная система правления, то ее наиболее близким «постсовременным» аналогом служит рынок евродолларов, отличительной особенностью которого, по словам Роя Харрода (Harrod 1969: 319), «является отсутствие у него своей штаб-квартиры или собственных зданий... Физически он состоит из сети телефонов и телексов, которые могут использоваться в целях, не имеющих отношения к евродолларовым делам». Генуэзская система не имела в своем распоряжении современных средств связи. Но физически она состояла, как и сегодняшний рынок евродолларов, из простой сети коммуникаций, которые могли использоваться в целях, отличных от обмена валюты.

Генуэзцы были не единственными, кто контролировал нетерриториальные сети такого рода. Этим также занимались флорентийская, луккская, немецкая и английская «нации» как наиболее известные диаспоры торговых банкиров XVI века. Но во второй половине XVI века генуэзская «нация» стала наиболее влиятельной. В 1617 году Суарез де Фигероа дошел до того, что назвал Испанию и Португалию «генуэзскими Индиями» (цит. по: Elliott 1970b: 96). В этой гиперболе было зерно истины. Как будет показано подробнее в следующей главе, в течение полувека, предшествовавшего 1617 году, «невидимая рука» генуэзского капитала, действующая в треугольнике потоков, которые связывали друг с другом Севилью, Антверпен и Безансон, преуспела в превращении имперского могущества имперской Испании и индустриальных устремлений старого соперника Генуи и «образцового» города-государства Венеции в мощные инструменты своего собственного роста.

Эта мощная нетерриториальная сеть накопления капитала была глубоко капиталистической по своей структуре и ориентации. Согласно Броделю (Бродель 1992: 115), в своем переходе к капитализму Генуя была «куда современнее Венеции», и, «может быть, как раз в этой передовой позиции и заключалась для нее некоторая уязвимость». Если Венеция служила образцом для всех последующих капиталистических государств, как было показано в этой главе, генуэзская диаспора торговых банкиров служила образцом всех последующих нетерриториальных систем накопления капитала в мировом масштабе.

Генуэзский опыт на протяжении трех четвертей столетия позволил купцам-банкам Генуи посредством управления капиталами и кредитами стать распорядителями европейских платежей и расчетов. Он стоит того, чтобы быть

изученным сам по себе; то был определенно самый любопытный пример объединения вокруг некоего центра и концентрации, какой являла до того времени история европейского мира-экономики, который вращался вокруг почти что нематериальной точки. Ибо не Генуя была душой комплекса, но горстка банкиров-финансистов (сегодня сказали бы: «транснациональная компания»). И это было лишь одним из парадоксов странного города, каким была Генуя, находившаяся в таких неблагоприятных условиях и, однако же, стремившаяся и до и после «своего» века пролезть к вершинам деловой жизни всего мира. Как мне представляется, она всегда и по меркам любого времени была по преимуществу капиталистическим городом (Бродель 1992: 155–156).

И здесь, как всегда, язык и колебания Броделя отражают трудности, связанные с описанием капиталистической власти, которая не «содержится» в государстве в гидденсовском смысле этого слова, а включает систему государств. Эти трудности связаны с привязанностью нашего концептуального инструментария к пространству мест, которое определяет процесс формирования государства, а не к пространству потоков, которое определяет процесс накопления капитала. И все же исторически капитализм как мировая система накопления и правления развивался одновременно в обоих пространствах. В пространстве мест, как выразился Бродель в цитате, приведенной во Введении, он одерживает триумф, отождествляя себя с отдельными государствами. В пространстве потоков, напротив, он одерживает триумф, *не* отождествляя себя с каким-то отдельным пространством, а конструируя охватывающие весь мир, нетерриториальные деловые организации.

Такое одновременное движение в противоположных направлениях привело к появлению двух тесно связанных между собой, но все же различных генеалогий современного капитализма. В генеалогии, описанной вкратце в этой главе, современный капитализм восходит к тому, что служило образцом для всех последующих ведущих капиталистических государств — венецианскому городу-государству. В генеалогии, изложенной в остальной части книги, современный капитализм восходит к тому, что служило образцом для всех последующих ведущих мировых нетерриториальных деловых организаций — «нации» генуэзской диаспоры. Первая генеалогия описывает развитие капитализма в виде последовательности мировых гегемоний. Вторая генеалогия описывает его развитие в виде последовательности системных циклов накопления.

2. КАПИТАЛ НА ПОДЪЕМЕ

ПРЕДШЕСТВЕННИКИ СИСТЕМНЫХ ЦИКЛОВ НАКОПЛЕНИЯ

Расцвет современной системы свободного предпринимательства как доминирующей структуры капиталистического мира-экономики представляет собой последний этап шестивекового процесса отделения деловых предприятий от государства. Вслед за Фредериком Лейном мы можем провести различие между этими двумя видами организаций на основе их целей, используемых методов и социальных последствий. Государства — это ориентированные на власть организации, в качестве характерных орудий для достижения своих целей использующие войны, полицейские силы и юридические процедуры, а также — как вспомогательное средство — воззвания к нравственным чувствам людей; помимо того, государства порождают к жизни системы права и гражданства. Напротив, деловые предприятия — это ориентированные на прибыль организации, в качестве обычных методов использующие процедуры покупки и продажи; такие предприятия порождают к жизни системы производства и распределения (Lane 1979: 38).

Изучая организации, реально существовавшие в западном мире около 1900 года, не слишком сложно классифицировать их либо как государственные, либо как деловые. Но при исследовании океанской экспансии XV–XVI веков первоначально вовлеченные в нее организации не поддаются аналогичной классификации. Что бы ни рассматривать: мотивы, методы или последствия их деятельности, — мы находим, что в важнейших инновативных предприятиях обычно сочетались черты государственной и деловой организации (Lane 1979: 38–39).

Как мы увидим, те предприятия, которые стояли во главе океанской экспансии XV–XVI веков, уже проявляли значительную специализацию при отправлении либо государственных, либо деловых функций, а около 1900 года дифференциация между государственными и деловыми организациями была не столь абсолютна, как следует из замеча-

ний Лейна. Тем не менее Лейн в своем наблюдении улавливает важнейший вектор эволюции капиталистического мира-экономики, начиная с его возникновения в позднем европейском Средневековье и заканчивая сегодняшним днем.

Первоначально сети капиталистического накопления не выходили за рамки сетей власти и подчинялись последним. При этих обстоятельствах, дабы преуспеть в погоне за прибылью, деловым организациям приходилось быть сильными государствами, о чем свидетельствует опыт капиталистических олигархий в северной Италии, выступавших лидерами не только в процессе накопления капитала, но и в военно-политических процессах. Однако, расширяясь и охватывая уже весь земной шар, сети накопления становились все более независимыми от сетей власти и брали над ними верх. В итоге возникла ситуация, при которой с целью преуспеть в стремлении к власти государствам приходилось становиться лидерами не только в военно-политических процессах, но и в процессах капиталистического накопления.

Трансформация капиталистического мира-экономики из системы, в которой сети накопления были полностью инкорпорированы в состав сетей власти и подчинялись им, в систему, в которой сети власти полностью инкорпорированы в состав сетей накопления и подчиняются им, представляла собой последовательность системных циклов накопления, каждый из которых состоял из фазы материальной экспансии (Д—Т), за которой следовала фаза финансовой экспансии (Т—Д'). Как мы видели во Введении, идея последовательных системных циклов накопления восходит к наблюдению Броделя о том, что все крупные торговые экспансии капиталистического мира-экономики возвещали о своей «зрелости», достигая фазы финансовой экспансии. Вслед за Броделем мы определяем начало финансовой экспансии моментом, когда ведущие деловые организации предыдущей торговой экспансии переключают свою энергию и ресурсы с торговли товарами на торговлю деньгами. Опять же, как и Бродель, в повторяемости подобных финансовых экспансий мы усматриваем основной признак известного единства капиталистической истории, начиная с позднего Средневековья и до наших дней. Однако в отличие от Броделя мы однозначно понимаем циклы финансовой экспансии как длительные периоды фундаментального преобразования структуры и средств мирового процесса капиталистического накопления.

С этой точки зрения, наши системные циклы накопления напоминают этапы капиталистического развития, выделяемые Анри Пиренном. Проводя обзор социальной истории капитализма за тысячу с лишним лет, от его первых зачатков в средневековой Европе до начала XX века, Пиренн отмечает, что каждому периоду, на которые может

быть разделена эта история, соответствует свой собственный характерный класс капиталистов. Как он пишет,

группа капиталистов данной эпохи не имеет предшественников в виде капиталистической группы предыдущей эпохи. При каждом изменении экономической организации налицо разрыв непрерывности. Словно бы те капиталисты, которые проявляли активность ранее данного момента, понимают, что неспособны адаптироваться к условиям, вызванным доселе неизвестными потребностями и требующим ранее не применявшихся методов. Они выходят из борьбы и становятся аристократией, которая если и продолжает играть какую-либо роль, так только пассивным образом, соглашаясь на положение безмолвных союзников (Pirenne 1953: 501–502).

Их место в дальнейшем развитии экспансии занимает новый класс капиталистов, «которые... позволяют себе плыть под тем ветром, который дует в данный момент, и которые знают, как поставить паруса так, чтобы воспользоваться им в полной мере, до тех пор, пока не приходит день, когда... они, в свою очередь, тормозят и уступают дорогу новым гильдиям, полным свежих сил и знающих новые пути».

Короче говоря, идея о многовековом постоянстве капиталистического класса, которое является итогом непрерывного развития и приспособления к изменяющимся обстоятельствам, ничем не подтверждается. Напротив, существует столько же классов капиталистов, сколько и эпох в экономической истории. Эта история не предстает перед взглядом наблюдателя в обличье наклонной плоскости; скорее она напоминает лестницу, каждая ступень которой резко поднимается над предшествующей. Налицо не плавное и постепенное восхождение, а серия скачков (Pirenne 1953: 502).

Наша последовательность системных циклов накопления действительно представляет собой «серию скачков», и каждый из них является результатом работы конкретного комплекса государственных и деловых организаций, имевших возможность завести экспансию капиталистического мира-экономики на один шаг дальше, чем могли или хотели деятели и организаторы предыдущей экспансии. Каждый шаг вперед включает смену караула на командных высотах капиталистического мира-экономики и сопутствующую «организационную революцию» в процессе накопления капитала — такую смену караула и организационную революцию, которые исторически всегда происходили на этапах финансовых экспансий. Таким образом, финансовые экспансии получают значение глашатая, объявляющего не только о зрелости конкрет-

ного этапа развития капиталистического мира-экономики, но и о начале нового этапа.

Так, стартовой точкой нашей последовательности системных циклов накопления, которую мы примем за «нулевую точку» в развитии капитализма как мировой системы, является финансовая экспансия, начавшаяся в *конце* торговой экспансии XIII — начала XIV веков. Как показывает Дженет Абу-Лугод (Abu-Lughod 1989), эта торговая экспансия охватывала отдельные местности, в основном города, по всей Евразии и на части Африки. Нельзя сказать, что эту экспансию проводила или планировала какая-либо организация или органический комплекс организаций. Правда, североитальянские города-государства, которые входили в число больше всего выигравших от торговой экспансии, и стали лидерами последующей финансовой экспансии в европейском мире-экономике, сыграли ключевую роль в создании региональных звеньев в трансконтинентальной цепи обмена, протянувшейся от Англии до Китая. Но нельзя сказать, чтобы эти города-государства либо индивидуально, либо коллективно являлись проводниками или организаторами трансконтинентальной торговой экспансии, за счет которой разбогатели. В этом отношении их роль была важной, но вторичной как абсолютно, так и относительно других организаций, в первую очередь Монгольской империи (см.: Abu-Lughod 1989: ch. 5; о влиянии роста и упадка Монгольской империи на европейскую торговую систему см. также: Barfield 1989). Поскольку системные циклы накопления, определенные нами как состоящие из фазы материальной экспансии, за которой следует фаза финансовой экспансии, осуществляются и организуются *одним и тем же* учреждением или группой учреждений, нельзя сказать, что торговая экспансия конца XIII — начала XIV веков и последующая финансовая экспансия составляют системный цикл накопления. Тем не менее именно в ходе этой финансовой экспансии сформировались учреждения первого системного цикла накопления и появились в зачаточном виде ключевые черты всех последующих финансовых экспансий. Ни происхождение, ни структуру системных циклов накопления нельзя полностью понять без предварительного изучения тех сил, которые осуществляли финансовую экспансию в конце XIV — начале XV веков.

Самая важная черта этого периода, как и любой завершающей фазы системных циклов накопления, заключается во внезапном усилении межкапиталистической конкуренции. Нигде это усиление не было таким заметным, как в североитальянском капиталистическом анклав, который стал главным источником финансовой экспансии. В течение предшествовавшей торговой экспансии взаимоотношения между центрами накопления в этом анклав, то есть между городами-государствами, были в основе

своей кооперативными. Сотрудничество основывалось главным образом на разделении труда в рамках торгово-промышленной деятельности городов-государств. Даже «большая четверка» занимала достаточно четкие рыночные ниши в торговой системе. Флоренция и Милан вели производство и сухопутную торговлю с северо-западной Европой; но, в то время как Флоренция специализировалась на торговле тканями, специализацией Милана была торговля металлами. Сферой Венеции и Генуи была морская торговля с Востоком; однако Венеция поддерживала контакты с южноазиатской торговой цепью, основанной на торговле пряностями, а основным направлением Генуи были сделки в рамках центральноазиатской торговой цепи, основанной на торговле шелком.

Такая структурная дифференциация торговых потоков городов-государств не только не позволяла их торговой экспансии мешать друг другу: что более важно, она создавала прочные связи взаимодополнительности между деловыми кругами городов-государств, и тем самым успех каждого отдельного центра зависел от успеха всех других центров. Как Джон Хикс подчеркивает в своем теоретическом описании так называемой «Меркантильной экономики... в ее первой разновидности, когда она нашла воплощение в системе городов-государств», в торговле, как и в производстве, налицо была реальная тенденция к увеличению прибыли, основанная на том факте, что крупномасштабную торговлю можно организовать более тщательно, чем мелкомасштабную, и тем самым уменьшить сумму издержек. В частности, эта экономика являлась «внутренней» для каждого отдельного торгового центра или предприятия в том смысле, что ее можно увязать с более масштабными и широкими операциями этого центра или предприятия. Однако отчасти она соответствовала тому, что Альфред Маршалл называет «внешней экономикой», то есть экономикой, основанной на том факте, что отдельный торговый центр или предприятие выигрывают от своего положения как «части более крупной структуры» (Hicks 1969: 47, 56).

В системе городов-государств «более крупная структура» — это множество политически разнородных автономных центров торговли. С возрастанием числа и разнообразия таких центров диапазон товаров, который каждый центр может мобилизовать с целью расширения торговли в рамках своей специализированной рыночной ниши, становится более обширным или же его производство дешевеет, что влечет за собой увеличение прибыли. Еще более важно, по мнению Хикса, снижение рискованности операций.

Каждый торговец действует в окружении, которое хорошо ему известно только в отношении «ближайших» к нему частей; о тех частях, которые

могут персонально интересоваться его, будучи при этом «отдаленными», он знает гораздо меньше. Для него всегда будет выгодно находить способы снижения тех рисков, которые обусловлены его неполным знанием, либо непосредственно, путем увеличения знаний, либо косвенно, изобретая такие гарантии, которые могут снижать ущерб от всплывающих из тьмы неожиданностей. Эволюция институтов «меркантильной экономики» в большой степени связана с поиском путей уменьшения рисков (Hicks 1969: 48).

Далее Хикс говорит, что «чем больше число торговцев, находящихся в контакте друг с другом, тем легче им получать информацию, что более важно: так легче перекачивать риски — риски, угрожающие отдельным торговцам вследствие их невежества, — на плечи тех, кто в этом отношении более осведомлен или кто может счесть полезным стремиться к большей осведомленности» (Hicks 1969: 49). Замечания Хикса относительно «торговцев» применимы также и к центрам торговли: собственно, он их и имеет в виду в первую очередь. Так вряд ли могут быть особые сомнения в том, что специализация североитальянских городов-государств во взаимосвязанных, но пространственно или функционально различающихся торговых цепях сильно расширяла их коллективные знания о мире-экономике, в котором они работали, и тем самым снижала риски, связанные с торговлей в принципиально небезопасном и даже враждебном окружении.

В целом процветание североитальянского капиталистического анклава во время панъевразийской торговой экспансии XIII — начала XIV веков основывалось на массовом возникновении в его пределах политически автономных центров торговли и накопления и на разделении труда между этими центрами, снижавшем издержки и риски их торговли. Пока торговая экспансия находилась в фазе подъема, усиление конкурентного давления, неизбежного при таком обилии центров, оставалось лишь потенциальной возможностью. Новички могли найти множество рыночных ниш — либо «пустых», либо таких, от которых с готовностью отказывались уже существующие центры. Занимая эти ниши и специализируясь в их рамках, новые центры создавали для старых центров возможность снизить издержки и риски операций благодаря более специализированной экспансии их собственной торговли. Но даже когда старые и новые центры занимались одним и тем же делом и поэтому по идее вступали в прямую конкуренцию друг с другом, на самом деле они сотрудничали, создавая такие объемы торговли, которых хватало для возникновения новых источников сырья (или новых каналов для избавления от продукции), — но притом слишком большие, чтобы с ними могло эффективно справиться меньшее число центров.

В той степени, в какой центры действительно конкурировали друг с другом при поиске некоторых видов сырья и избавлении от части продукции, эта конкуренция, перефразируя Маркса (Маркс 1961: 277), регулировала отношения между членами «осуществленного на практике братского союза» капиталистических центров так, чтобы та часть общей прибыли, которая приходилась на долю каждого центра, была более или менее пропорциональна его вкладу в общую торговую экспансию. Но, как только между массой капитала, который требовалось инвестировать в торговлю, с одной стороны, и тем его объемом, который можно было инвестировать без угрозы резкого снижения прибыли, — с другой стороны, возникла серьезная и долговременная диспропорция, конкуренция между центрами превратилась в «борьбу враждующих братьев». При появлении такой диспропорции вопрос уже стоял не о дележе прибыли, а о дележе убытков. В результате антагонизм между интересами каждого центра и коллективными интересами ансамбля, состоящего из всех центров, всплывал наружу и превращал конкуренцию в «резню», то есть такую конкуренцию, главная цель которой состояла в изгнании из дела других центров, даже если для этого требовалось пожертвовать собственными прибылями на время, необходимое для достижения этой цели.

Мы не знаем точно, когда изменилась конъюнктура. Но нам известно, что общий объем товарного транзита, по оценкам мытарей-откупщиков, в порту Генуи сократился с 4 миллионов генуэзских фунтов в 1293 году до 2 млн фунтов в 1334 году и что во второй половине века этот объем редко превышал последнюю цифру (Martines 1988: 170). Учитывая тогдашнее значение Генуи как торгового центра, так и центра накопления капитала — в 1293 году ее морская торговля втрое превышала все доходы королевства Франция (Lopez 1976: 94), — мы можем смело предположить, что где-то в начале XIV века, но определенно ранее 1334 года евразийская торговая экспансия заглохла и это радикальное и долговременное изменение конъюнктуры отразилось на бизнесе итальянских городов-государств (ср.: Abu-Lughod 1989). Как бы там ни было,

прекращение экспансии вовсе не означало, что «меркантильная экономика» пришла к «равновесию» — стационарному конкурентному равновесию, излюбленному детищу экономистов-теоретиков. Каждый из центров к моменту установления блокады все еще пытается расширить свою торговлю, но конкуренция других центров, которая ранее терпелась, теперь воспринимается как угроза. Центры всегда грызлись друг с другом... Но именно в этот момент, когда рост их торговли подходит к своим пределам, налицо опасность серьезных схваток. Одной из них, как вполне разумно

предположить, была длительная война между Венецией и Генуей, которая продолжалась почти сорок лет на рубеже XIV–XV веков (Hicks 1969: 57).

Серия войн в середине XIV века, в которых Венеция и Генуя противостояли друг другу, реально закончилась Туринским миром 1381 года, по условиям которого Венеция изгнала Геную с самых прибыльных рынков восточного Средиземноморья. Однако эти войны были лишь эпизодами в гораздо более продолжительном и более масштабном конфликте городов-государств, который раздирал североитальянский капиталистический анклав и вел к его реорганизации. Этот всеобщий конфликт городов-государств продолжался около столетия; Бродель называет его «итальянской столетней войной». После изгнания Генуи с самых прибыльных рынков восточного Средиземноморья Венеция приступила к сколачиванию материковых владений («Терраферма»). Одновременно Милан покорил Ломбардию, а Флоренция стала хозяйкой Тосканы. Война в конце концов закончилась миром в Лоди 1454 года, который институционализировал сложившийся в северной Италии баланс сил (Бродель 2003: 58–101).

Как отмечалось выше, именно в этот период отдельные североитальянские города-государства начали играть роль великих держав в европейской политике. Но в этот же период доминирующие группы городов-государств северной Италии были охвачены свирепой враждой соперничавших фракций. Эти внутренние схватки не отличались жесточенностью и быстро затухали в тех городах-государствах, которые побеждали в конкурентной борьбе, в первую очередь в Венеции, но были жестоки и неудержимы в проигрывавших городах-государствах, особенно в Генуе. В любом случае, как ярко показал в своем классическом исследовании Якоб Буркхардт (Буркхардт 1996: 8–86), Италия эпохи Возрождения представляет собой один из чистейших исторических примеров «войны всех против всех».

Правящие в городах-государствах группировки никогда не знали покоя от врагов, а погоня за прибылью стала еще более сильно, чем когда-либо, сопряжена с погоней за властью.

За пределами достижения рыскали непримиримые изгнанники, вожди отстраненных от власти фракций. Соперничающие города стремились нажиться на трудностях соседей. А внутри городских стен строили заговоры тайные враги. Поэтому государство, выживание которого зависело от силы, было вынуждено непрерывно стремиться к усилению... Так, война между городами охватила всю северную и центральную Италию. Лишь такие торговые гиганты, как Венеция и Генуя, могли позволить себе вести войну

на морских путях и сотрясать своими раздорами половину полуострова. В основном же воевали с ближайшим независимым городом... Большие города пожирали малые... И эти жертвы были сильными городами, покрывшими своих слабых соседей, прежде чем их тоже покоряли. Хотя казалось маловероятным, чтобы кому-либо из соперников удалось поглотить всех остальных, ни один город не имел достаточно сил, чтобы чувствовать себя в полной безопасности. По закону джунглей ценой за выживание была непрестанная бдительность (Mattingly 1988: 49–50).

Именно в таком контексте на свет появился капитализм как историческая социальная система. Усиление межкапиталистической конкуренции и повышение взаимозависимости этой конкуренции с борьбой за власть внутри городов-государств и между ними не ослабляли, а усиливали контроль капиталистических интересов над этими городами. С продолжением «итальянской столетней войны» города-государства один за другим сталкивались со все более серьезными фискальными кризисами, возникавшими в первую очередь из-за «просто ошеломительных... военных расходов и нарастания процентов на государственный долг» (Martines 1988: 178). Итогом было все большее «отчуждение» городов-государств от финансовых кругов, как Маркс назвал это явление в своих размышлениях о первоначальном накоплении. Это отчуждение дальше всего зашло в Генуе, где в 1407 году доходы республики и отправление общественных обязанностей оказались в руках «Каса ди Сан-Джорджо» — банка, объединявшего частных кредиторов государства, и во Флоренции, где ужасающий фискальный кризис, последовавший за войной с Луккой (1429–1433), привел непосредственно к захвату власти в городе Домом Медичи. Но даже в Милане, наименее капиталистическом из «большой четверки» и владевшем самыми большими землями, герцогская казна оказалась тесно связана с крупнейшими деловыми и финансовыми семьями города (Martines 1988: 179–180).

Такое усиление контроля финансовых кругов за властью в городах-государствах является второй ключевой характеристикой североитальянской финансовой экспансии конца XIV — начала XV веков. Как и при всех последующих финансовых экспансиях, отчуждение государства от финансовых кругов происходило через передачу избыточного капитала, — то есть того капитала, который уже не удавалось выгодно инвестировать в торговлю, — на финансирование военной деятельности. То, что капиталистические группы не могли выгодно вложить в торговые операции, они вкладывали во враждебные захваты рынков либо территорий конкурентов, и это служило как самоцелью, так и средством присвоить активы и будущие доходы государства, в рамках которого они действовали.

Как бы ни было это прибыльно для тех групп, которые побеждали в борьбе, этот процесс покорения и присвоения тем не менее был ограничен во времени и в пространстве снижением прибыльности капитала, инвестированного в войну. Как только самые прибыльные рынки были отторгнуты у конкурентов, как только ближайших конкурентов превращали в своих подчиненных, в результате чего борьба все в большей степени велась между крупными, труднопокоримыми субъектами, и как только большая часть активов и будущих доходов воюющих городов-государств оказывалась в закладе у крупных финансистов — как только все это происходило, продолжение инвестиций избыточного капитала в военные действия начинало становиться все более контрпродуктивным для тех групп капиталистов, под контролем которых оказались уцелевшие города-государства. Как отмечает Хикс (Hicks 1969: 57), внутримеркантильная война так же, как и ценовая конкуренция, направленная на ликвидацию соперников, вредит прибылям. Почему бы не «вести себя подобно современным индустриальным гигантам, когда они оказываются в подобной ситуации, [почему] не искать выход, ведь в конце концов это нормальный метод торговли? Почему бы не прийти к соглашению, молчаливому либо явному, и разделить рынок, чтобы не перебегать друг другу дорогу?»

В ходе борьбы, которая последовала за прекращением торговой экспансии, внутри и между центрами торговли развивалось сотрудничество иного вида. В эпоху торговой экспансии соглашения об обуздании конкуренции уже были известны, но невысокое конкурентное давление делало их ненужными, за исключением отдельных узких сфер. Но как только расширение торговой системы достигло предела и самые выгодные способы ведения войны исчерпались, потребность в таких соглашениях стала более настоятельной.

Когда возможности в целом сокращались или казались сокращающимися, расширялись те сферы, в которых становилось заманчиво защититься путем соглашений с конкурентами. Таким образом меркантильная экономика постепенно вошла в обычай; купец занимает свое место в системе обычных прав и обязанностей. «Социальная гравитация», которой подвержены [другие виды экономики], тем самым находила свое выражение и в меркантильной экономике (Hicks 1969: 57–58).

Итак, сотрудничество между центрами накопления, которое обычно развивается на завершающих этапах торговой экспансии, своими причинами и последствиями радикально отличается от того сотрудничества, которое имеет место на начальных этапах. Сотрудничество по-

следнего вида имеет своим источником структурную *слабость* конкурентного давления, обязанную тому факту, что коммерческая экспансия каждого торгового центра «естественным образом» защищена тем физическим и/или функциональным расстоянием, которое отделяет его бизнес от бизнеса всех прочих центров, и разделением труда, благодаря которому прибыльность и безопасность бизнеса каждого из центров зависит от прибыльности и безопасности бизнеса всех прочих центров. Сотрудничество, зачастую развивающееся на завершающих этапах торговой экспансии, напротив, коренится в структурной *интенсивности* конкурентного давления, обусловленной тем, что некоторые или все наиболее могущественные торговые центры имеют больше капитала, чем могут прибыльно инвестировать в рамках соответствующих рыночных ниш, и вследствие этого вынуждены вторгаться в рыночные ниши других центров. Как и в случае «кризисов сверхнакопления» Маркса (о которых пойдет речь в главе 3), капитала, подлежащего инвестициям в покупку и продажу товаров, становится гораздо больше, чем в состоянии переварить торговая система, не вызвав резкого сокращения общей прибыльности и безопасности торговли.

В этих обстоятельствах сотрудничество между центрами может обеспечить повышение общей безопасности и прибыльности торговли только в том случае, если ему удастся обуздать тенденцию центров вкладывать прибыль от торговли в дальнейшую торговую экспансию. Как выразился Хикс, «этот момент, когда экспансия останавливается, с других точек зрения может быть прекрасным моментом. Прибыль по-прежнему высока, но *условием ее сохранения является прекращение инвестиций в дальнейшую экспансию*. Когда это условие выполнено, налицо и богатство, и безопасность» (Hicks 1969: 58; выделено мной. — Д. А.). Иными словами, как только торговая экспансия достигает своих пределов, богатство и безопасность начинают зависеть от общего понимания соответствующими субъектами того, что в существующих исторических обстоятельствах эти пределы нельзя переступать и что попытки сделать это вместо сохранения богатства и безопасности скорее всего погубят их. В той степени, в какой это понимание реально выльется в ограничение склонности торговых центров к реинвестиции избыточного капитала в дальнейшее расширение их бизнеса, конкурентную борьбу можно поставить под контроль и тогда для центров накопления настанет золотой век.

О чем же еще мечтать? Суэта базара сменилась порядком. У людей есть свое место в обществе; они не должны покидать эти места, но те защищены и ограждены от вторжения извне. Гильдии и подобные ассоциации, которые являются средствами этой защиты, дают возможность ознакомиться

с новыми формами людского братства... Налицо и другие плюсы. Энергия, характерная для этапа экспансии, не сразу уходит в песок: ее нельзя расходовать на торговые инновации, но безопасность и богатство позволяют обратить ее на другие сферы деятельности. Торговая экспансия представляла собой интеллектуальный стимул, но по достижении того момента, когда она уже не может поглощать столько энергии, можно заняться искусством ради искусства либо знанием ради знания... Именно после завершения торговой экспансии Флоренция и Венеция стали домом для Высокого Возрождения. Мы помним их благодаря этим плодам; однако плоды всегда созревают осенью (Hicks 1969: 58–59).

Не случайно Бродель пользуется той же метафорой — «признак надвигающейся осени» — для характеристики финансовых экспансий (см. Введение). Ведь сбор плодов миновавшей фазы материальной экспансии — еще одна типичная черта всех завершающих этапов системных циклов накопления, которая предшествовала финансовой экспансии конца XIV — начала XV века. Наряду с развитием финансовой олигархии, о чем вскоре пойдет речь, масштабное потребление культурных продуктов представляло собой самый важный способ пожинания этих плодов.

Это потребление культуры отчасти являлось непосредственным результатом неблагоприятной коммерческой конъюнктуры, которая сделала инвестиции в покровительство искусству более полезной и даже более прибыльной формой утилизации избыточного капитала, чем его реинвестирование в торговлю (Lopez 1962; 1963). Отчасти это был вызванный предложением феномен, связанный с созданием мифической коллективной идентичности как средства мобилизации народа на войны между городами-государствами (ср.: Vagón 1955). И, наконец, отчасти оно представляло собой непосредственный итог борьбы за статус между конкурирующими группами купцов, в ходе которой «пышное строительство стало стратегией возвышения одних семей над другими» (Burke 1986: 228).

Конкретный набор обстоятельств, вызвавших к жизни Возрождение, был разным в различных городах-государствах, поэтому различались и последствия. Но в том, что касается *системы* городов-государств, широкое потребление продуктов культуры было неотъемлемой стороной государственного строительства, то есть реорганизацией северо-итальянского капиталистического анклава в систему, состоящую из меньшего числа более крупных и более сильных политических организаций. Аномальный характер правящих группировок в городах-государствах означал, что они не могли рассчитывать на автоматическую, привычную преданность, характерную для более традиционных типов власти. По-

этому этим группам «приходилось завоевывать и сохранять эту преданность, укрепляя самосознание общины» (Mattingly 1988: 49).

Войны, которые города-государства постоянно вели друг с другом, действительно укрепляли лояльность и помогали завоевать преданность, особенно в отношении тех правящих группировок, которые оказывались победителями. Тем не менее расширение территорий тех городов-государств, которые побеждали в войнах путем включения в свой состав земель и населения побежденных городов-государств, снова ставило ту же проблему лояльности и преданности во все более сложных вариантах. Более того, поскольку развивающиеся города-государства начинают играть роль великих держав в европейской политике, проблемы внутреннего признания осложняются проблемами международного признания. Первенство в искусстве и в науке было ничуть не худшим средством достичь и той, и другой цели.

Кроме того, это средство вполне отвечало навыкам и склонностям правящих группировок в городах-государствах.

Для правящих групп — как купцов, так и образованных специалистов (большинство из них получило юридическое либо нотариальное образование... и большинство из них умело торговаться как на форуме, так и на рынке) — было вполне естественно считать слово не менее могучим орудием, чем меч. Вера торговцев и политиканов в действенность дипломатического и судебного убеждения как средства, дополняющего либо заменяющего военную силу, вероятно, усиливалась возрождением интереса к классической литературе. В свою очередь, эта вера, несомненно, укрепляла новый гуманизм и помогала ему приобрести преобладающую тенденцию к публичной риторике. Реальную эффективность этой разновидности психологической войны сейчас уже никто не в состоянии оценить. Общественное мнение среди образованных классов, безусловно, было более или менее податливо к пропаганде, и безусловно, начиная с времен Петрарки и Кола ди Риенци, налицо усиливающаяся склонность к попытке манипуляции этим мнением литературными средствами» (Mattingly 1988: 53–54).

Усиливающаяся, но так и не завершенная замена мечей словами как средством достижения власти являлась ключевым аспектом консолидации итальянской системы городов-государств в столетие непрерывных войн, завершившихся Лодийским миром 1454 года. Но ни слов, ни мечей не было достаточно для создания прототипа будущей межгосударственной системы европейского мира-экономики, если бы их не дополняла или, вернее, не служила им основой сила денег. То, что завоевано словом и мечом, лучше помнится, чем завоеванное деньгами. Однако наиболее серьезный и дол-

госрочный вклад итальянского Возрождения в развитие капитализма как мировой системы лежал в сфере финансовой олигархии. Именно в этой «невидимой» сфере сформировались субъекты и структуры первого системного цикла накопления, и к ее рассмотрению мы теперь переходим.

ГЕНЕЗИС ФИНАНСОВОЙ ОЛИГАРХИИ

Финансовая олигархия в своей современной, капиталистической форме — флорентийское изобретение. Основа для нее была заложена в ходе торговой экспансии конца XIII — начала XIV века. Но она вышла из младенчества лишь после того, как эта экспансия завершилась.

Первые масштабные финансовые сделки за Альпами проводились сиенскими дельцами, которые ездили в Англию и северные королевства как сборщики папских податей. Этот бизнес в партнерстве с Римом и от имени Рима, который включал такие «невидимые статьи экспорта», как паломничества, индульгенции и отпущения грехов, сохранял свое значение для континентальных операций и процветания флорентийских и сиенских банкирских домов в период их расцвета в XIV–XV веках. Этот грандиозный бизнес требовал опытного менеджмента, и, как отмечал торговец и хронист Джованни Виллани, флорентийцы «быстро уяснили те преимущества, которые они получали как банкиры папы, поскольку благодаря этому через их руки проходили самые большие объемы свободного капитала в мире» (цит. по: Cox 1959: 165; см. также: de Roover 1963: 1–3, 194–224; Gilbert 1980: ch. 4; Burke 1986: 224).

Лидерство флорентийских деловых предприятий в европейской финансовой олигархии основывалось на торговле религией от имени Рима в сочетании с торговлей шерстью от имени самой Флоренции. Стремительное развитие флорентийской шерстяной промышленности в конце XIII века включало последовательное расширение «зоны охвата», в которой приобреталось сырье и продавалась готовая продукция. Когда местные источники необработанной шерсти истощились, преимущественно из Нидерландов и Франции начала в больших количествах импортироваться ткань грубой выделки для последующей обработки и отделки опытными флорентийскими ремесленниками. После того как новые конкурирующие поставщики шерстяного сырья нашлись в Испании, Португалии и Англии, производство ткани во Флоренции возросло, но затем снова рассредоточилось вследствие основания большого количества цехов для первых, черновых этапов производственного процесса в Брабанте, Голландии, Англии и Франции, где производилась самая луч-

шая шерсть (Сох 1959: 162–163). Что касается спроса, то рынки в итальянских государствах дополнялись быстро развивающимися рынками в странах Леванта, где законченные во Флоренции шерстяные ткани обменивались на пряности, красители и прочие азиатские товары. А так как, по словам Джованни Виллани, «качество продолжало улучшаться, они [ткани] нашли дорогу во Францию, Англию и на те же самые рынки, откуда первоначально происходили: там они продавались в обмен на неотделанную ткань» (цит. по: Сох 1959: 162).

Формирование и развитие флорентийской сети финансовой олигархии изначально коренилось и строилось на обширной и плотной паутине сделок, порожденных шерстяной торговлей.

Крупные банкиры были в то же время членами... шерстяных гильдий, благодаря чему международное банковское дело и торговля тканью развивались рука об руку. Как банкиры они обращали деньги и иностранные долги в шерсть; принимали шерсть в качестве залога при займах; разрешали уплачивать папские подати в других странах шерстью; старались получать от крупных феодалов торговые концессии, особенно монополию на торговлю шерстью, когда эти правители просили о финансовых одолжениях... [Они также] финансировали производство ткани дома и за границей... [и] предоставляли краткосрочные займы для продажи готового продукта (Сох 1959: 164).

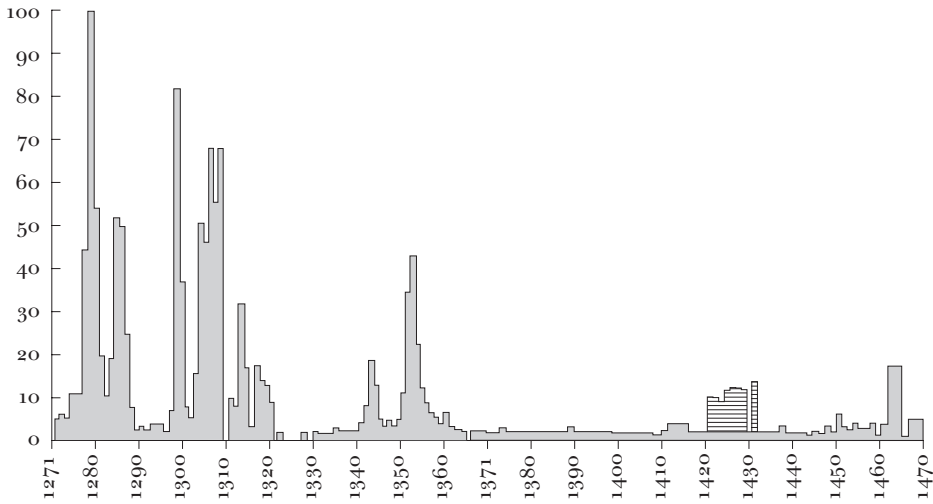
Пока шерстяная торговля продолжала быстро развиваться и обеспечивала высокую прибыль, она представляла собой главный динамичный элемент в экспансии флорентийских банковских сетей по Европе. Но как только темпы роста замедлились и прибыль упала, флорентийские банкиры-купцы начали искать и в конце концов нашли новую опору в быстро возрастающем спросе на мобильный капитал, порожденном борьбой за власть между зарождающимися территориалистскими государствами Западной Европы. Ибо остановка евразийской торговой экспансии связывалась не только с эскалацией конкурентной борьбы в рамках системы итальянских городов-государств, о чем шла речь ранее. Еще она связывалась с эскалацией борьбы в других частях Европы. Век «итальянской столетней войны» был также веком более известной англо-французской Столетней войны (1337–1453), великой схизмы, расколовшей папство (1378–1417), регулярных всплесков политической анархии и хаоса на Иберийском полуострове и длительной серии войн в Северной Европе, в ходе которых ослабло могущество Ганзейского союза и возшла звезда Голландии.

Связи между этими различными проявлениями эскалации в европейской борьбе за власть, а также между ними и прекращением евразий-

ской торговой экспансии слишком сложны, чтобы их обсуждать здесь. Тем не менее относительно англо-французской Столетней войны, которая сыграла ключевую роль в развитии флорентийских высоких финансов, мы должны отметить, что в течение предшествовавшей торговой экспансии Англия стала крупнейшим и самым важным поставщиком качественной шерсти для итальянских и фламандских производственных центров. Как отмечал Баррингтон Мур (Moore 1966: 5), экспансия шерстяной торговли породила «мощный коммерческий импульс, который со временем подчинил себе английское общество». Его отзвуки «ощущались не только в городах, но и в деревне, причем там, возможно, даже с большей силой, а также в политике».

Этот коммерческий импульс оказал влияние не только на политику, но и на военную сферу, о чем свидетельствует тот факт, что накануне английского вторжения во Францию английские властители, очевидно, превзошли своих более сильных в прочих отношениях французских противников в плане коммерциализации войны (McNeill 1984: 81–2). Поэтому мы можем предположить, что, вторгаясь во Францию, английские правители сочли, что пришло время превратить превосходство над Францией в деле коммерциализации войны в территориальные приобретения или что территориальная экспансия необходима для компенсации негативного влияния замедления или сокращения шерстяной торговли на их способность к политическим и военным операциям. Точно нам известно лишь то, что в течение четверти века перед вторжением во Францию английский платежный баланс резко ухудшился, о чем свидетельствует серьезное уменьшение в 1310-х и 1320-х годах серебра в английской монете (см. рис. 2). Поскольку очень большая доля английских денег — в те десятилетия, о которых идет речь, не менее 90 % — чеканилась из переплавленной зарубежной монеты, изменения в уровне производства английских монетных дворов были самым тесным и непосредственным образом связаны с колебаниями платежного баланса (Miskimin 1969: 139).

Привыкнув ко все более широкому использованию внешних финансовых поступлений для отправления государственных и военных функций, правящие английские круги отреагировали на изменение конъюнктуры попыткой получить через войну то, что они больше не могли получать через торговлю. Прямым доказательством тому, какое значение имел платежный баланс при принятии решения о вторжении во Францию, служит тот факт, что первой целью англичан на континенте было вынудить своих фламандских клиентов к более выгодным условиям торговли. С этой целью они сперва по сговору с королем Кастилии наложили эмбарго на экспорт шерсти во Фландрию, а затем раз-



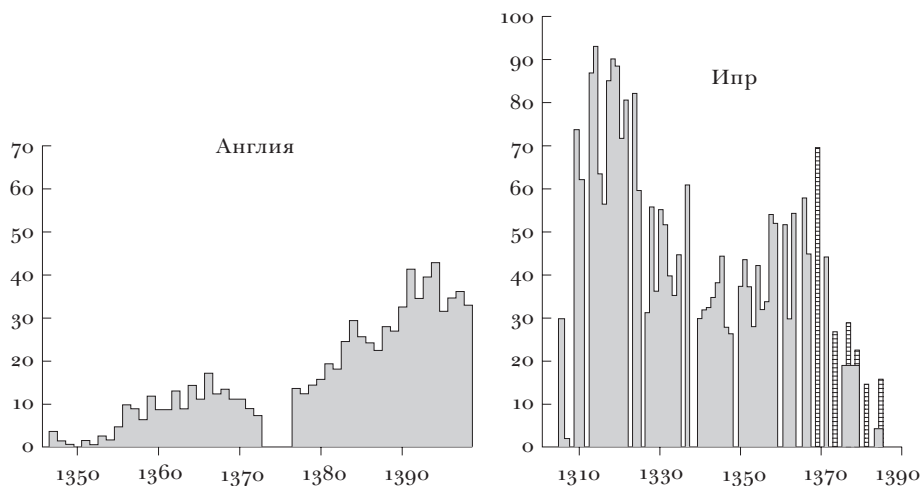
Источник: Miskimin (1969: 140)

Примечание: Столбцы с горизонтальной штриховкой отражают чеканку монеты в Кале

Рис. 2. Общая чеканка серебряной монеты в Англии, 1273–1470 (1280 = 100)

громили фламандцев в сражении при Кадсане (1337). После этого английский экспорт во Фландрию возобновился, но по гораздо более выгодным для англичан ценам и на условии прямого предоставления фламандских займов Эдуарду III (Miskimin 1969: 92–93).

Само по себе навязывание клиентам высоких цен и насильственные займы — неудачный способ финансировать затяжную и затратную войну, поскольку рано или поздно такая политика прикончила бы курицу, откладывавшую золотые яйца, как это в конце концов и произошло, когда фламандская ткацкая индустрия была выведена из дела. Однако это вымогательство служило лишь тактическим шагом в более широкой стратегии, направленной на «интернализацию» ткацкой промышленности в Англии. Так, хотя фламандские ткачи подвергались различным эмбарго и военной агрессии, их в то же время приглашали переселяться в Англию. И когда к концу XIV века фламандская промышленность окончательно рухнула, многие так и поступили (Miskimin 1969: 93–99). Об успехе этой стратегии кнута и пряника можно судить по тенденциям, изображенным на рис. 3, где показывается развитие английской ткацкой индустрии во время Столетней войны и параллельная «насильствен-



Источник: Miskimin (1969: 94)

Рис. 3. Тенденции в торговле тканями: поставки из Англии и производство в Ипре (в тысячах единиц)

ная» деиндустриализация Ипра — одного из трех важнейших центров по производству ткани во Фландрии.

Описывая эти тенденции, Гарри Мискимин таким образом подводит итог «игре с отрицательной суммой», которая стояла за ними:

Эдуард III достиг полного успеха в разрушении фламандской промышленности и ее частичном переводе в Англию, однако фламандский кризис значительно умеряет масштабы английских успехов. Достижения англичан состояли в перемещении промышленности, а вовсе не в создании новой промышленной области... В условиях сужающегося мирового рынка — один лишь упадок Ипра перекрыл всю английскую экспортную торговлю — Англия путем проявления национальной мощи и экономического контроля за сырьем добилась регионального экономического процветания за счет Фландрии» (Miskimin 1969: 95–96).

Мы еще более укрепимся в выводе о том, что расширение производства ткани в Англии представляло собой не более чем перевод отрасли из другой страны, к тому же сопряженный с общим упадком экономического процветания, если примем во внимание «спонтанную» деиндустриализацию Флоренции, которая предшествовала упадку Ипра и была

еще более масштабной. По сведениям Джованни Виллани, в 1338 году во Флоренции насчитывалось не менее 200 цехов, производивших от 70 до 80 тысяч штук ткани на общую сумму более чем в 1200 тысяч золотых флоринов. Тридцатью годами ранее цехов насчитывалось около 300, и производили они более 100 тысяч штук ткани, хотя более грубой и стоившей примерно вдвое меньше (Lopez and Raymond 1955: 71–74; Luzzatto 1961: 106).

Следовательно, флорентийские купцы и промышленники начали сворачивать производство ткани и переходить на более качественную и дорогостоящую продукцию задолго до 1338 года. Но между 1338 и 1378 годами эта тенденция приобрела обвальный характер. Производство ограничилось почти исключительно высококачественной тканью, вдвое более ценной, чем прежняя продукция, и сократилось до 24 тысяч штук, никогда не поднимаясь выше 30 тысяч штук за год в течение всего XV века (Cipolla 1952; Luzzatto 1961: 97–98, 106, 141).

Сокращение шерстяного производства во Флоренции в 1338–1378 годах было значительнее, чем упадок производства в Ипре с начала Столетней войны до 1380-х годов и весь рост экспорта ткани из Англии в течение XIV века. Однако это резкое сворачивание флорентийской промышленности не имело своим источником угроз или применения силы как со стороны английских правителей, так и кого-либо еще. Напротив, оно представляло собой выражение строго капиталистической логики действий, которой руководствовались флорентийские деловые предприятия.

Тогда, как и сейчас, эта логика требовала инвестиций капитала в производство и торговлю лишь до тех пор, пока эти занятия приносили прибыль, причем более высокую, чем оправданный уровень рисков и проблем, неотделимых от вложения капитала в торгово-промышленные отрасли, и, во-вторых, компенсировавшую владельцам капитала те проценты, которые они могли бы получить по финансовым сделкам. Но и в то время, и нынче усиление конкурентного давления через торговую систему обычно повышает этот уровень и тем самым приводит к масштабному уходу капитала из сферы покупки, производства и продажи товаров в более гибкие формы инвестиций, то есть в первую очередь в финансирование внутренних и иностранных государственных займов. Такое перераспределение капитала не было направлено на достижение какого-либо «равновесия». Наоборот, оно представляло собой и причину, и выражение серьезных экономических, политических и социальных потрясений.

Экономические бури достигли максимального накала во время «великого краха» начала 1340-х годов, к которому привел в 1339 году от-

каз Эдуарда III от выплаты огромного займа в 1365 тысяч золотых флоринов (суммы, отметим, большей, чем весь объем производства ткани во Флоренции в 1338 году) — займа, полученного у флорентийских фирм Барди и Перуцци и пошедшего на финансирование английского вторжения во Францию. Фердинанд Скевилл (Ferdinand Schevill 1936: 219) утверждал, что флорентийские банкиры отдавали себе отчет в рискованности этого вложения, но к тому времени настолько впутались в финансовые дела английской короны, что не могли отказаться. Вероятно, Барди и Перуцци осознавали, что золотой век возрастающих доходов от шерстяной торговли миновал навсегда и что наилучший шанс возместить финансы, ранее ссуженные английскому королевству, заключается в новом крупном займе, который бы позволил Эдуарду III увеличить свои доходы (а следовательно, выплачивать сами долги и проценты по ним) путем территориальных завоеваний или перемещения фламандской ткацкой промышленности в свое королевство. Как выяснилось, они сильно просчитались, поскольку через два года после начала войны Эдуард III объявил себя неплатежеспособным, в результате чего в европейской кредитной системе разразился крупный кризис, приведший к отзыву вкладов из флорентийских и прочих банков и к ликвидации самих фирм Барди и Перуцци.

Великий крах 1340-х годов вверх в хаос жизнь тысяч простых вкладчиков и рабочих во Флоренции и привел к ожесточению борьбы, которую издавна вели друг с другом различные фракции правящих городом группировок. Потрясения на рынке, в 1348 году усугубленные теми опустошениями, которые принесли «черная смерть» и последующие эпидемии, дестабилизировали власть купеческих классов и создали новые возможности для политической эмансипации трудящихся классов. В 1338 году, накануне великого краха, более 30 тысяч человек — примерно треть населения Флоренции — жили на заработную плату, получаемую от производителей ткани. Когда же в течение следующих сорока лет ткацкая промышленность подверглась резкому сокращению, нижние слои наемной рабочей силы — лишь частично вовлеченные в производство высококачественных тканей — встали на защиту своих интересов, требуя повышения зарплаток, сохранения существующего уровня производства и права на независимые организации. Кульминацией этой борьбы стал так называемый «бунт чомпи» в 1378 году, когда обнищавшие ткачи захватили власть в государстве и поставили во главе республиканского правительства чесальщика шерсти Микеле ди Ландо (Cox 1959: 152–153; Dobb 1963: 157–158; Miskimin 1969: 98–99).

Наниматели быстро справились с этим бунтом пролетариев, объявив локаут и тем самым превратив восставших рабочих в толпу голод-

ных бездельников. А когда эти голодные бездельники стали требовать хлеба и явились с угрозами к синьории, сам ди Ландо во главе рабочих старшей гильдии нанес им сокрушительное поражение (Cox 1959: 153). Как замечает Скевилл (Schevill 1936: 308), «эта борьба XIV века [во Флоренции] является одной из ранних глав в очень современном конфликте между капиталом и трудом, а относительно легкая победа капитала демонстрирует те трудности, с которыми и тогда, и сейчас сталкивались его противники».

Как тогда, как и сейчас, источником этих трудностей служило то обстоятельство, что капитал обладал гораздо большей гибкостью и мобильностью, чем его оппоненты. При усилении конкурентного давления на государственные и деловые организации строго капиталистические структуры при перераспределении своих ресурсов были в гораздо меньшей степени ограничены соображениями власти и выживания, чем большинство других организаций, будь то английский королевский дом, фламандские гильдии либо гильдии в самой Флоренции. Ведущим деловым предприятиям Флоренции было по большей части все равно, происходит ли самовозрастание их капитала путем покупки, производства и продажи товаров или через финансирование той борьбы, которая сталкивала друг с другом различных участников мира-экономики в рамках этого мира-экономики. И так как конкуренция снижала доходы от капитала в торговле и производстве, а силовая борьба обеспечивала прибыль в сфере высоких финансов, они начали переводить избыток наличности из первой во вторую область инвестиций: в первые десятилетия XIV века — постепенно, в середине века — лихорадочно.

И те слои флорентийского рабочего класса, по которым этот перевод ударил сильнее всего, мало что могли сделать для остановки, не говоря уже об обращении вспять, этой тенденции, которая делала само их существование «излишним» в том, что касалось капиталистического накопления капитала. По иронии судьбы их бунт и недолгий захват власти в 1378 году, отнюдь не ослабив, только усилил эту тенденцию и привел к ее окончательному укреплению. Это произошло, с одной стороны, вследствие выхода на передний план фундаментального конфликта интересов между верхними и нижними слоями флорентийского рабочего класса, а с другой стороны — вследствие появления у различных фракций, на которые был разделен класс флорентийских капиталистов, настоятельного политического стимула к прекращению своей вражды и решительному подтверждению своего господства над трудом.

Активное участие рабочих старшей гильдии в подавлении восставших чомпи не было вызвано ни случайностью, ни неверным пониманием своих интересов, поскольку те же самые тенденции, которые

в ходе XIV века вели к обнищанию нижних слоев флорентийского рабочего класса, создавали золотое дно для его верхних слоев. Падение прибыли в разных отраслях производства было различным, а кое-где она вообще не снижалась. Поскольку избыточный капитал во все более крупных масштабах пускался на финансирование войн в рамках как итальянской системы городов-государств, так и европейского мира-экономики в целом, спрос на вооружения вызвал бум на венецианских верфях и в еще большей степени — в оружейной промышленности Милана. Однако избыточный капитал также переводился в сферу масштабного потребления — не только продуктов культуры, но и более обыденных товаров, таких, как высококачественный текстиль. В результате, в то время как нижние слои флорентийского рабочего класса становились лишними людьми из-за снижения прибыли в производстве грубой ткани, спрос на которую в лучшем случае находился на одном уровне и с избытком удовлетворялся возрастанием производства в Англии, Голландии, Брабанте и во Франции, в производстве более дорогих тканей существовал спрос на навыки и труд верхних слоев пролетариата (Miskimin 1969: 99, 153–157).

Флорентийский большой бизнес и богатые купеческие семьи умело эксплуатировали противоречия, создававшиеся этими противоположными тенденциями среди рабочего класса. Оставляя без работы трудящихся из младших гильдий, они обхаживали правительство Микеле ди Ландо и рабочих из старших гильдий. После того как эта политика оказалась плодотворной, приведя к окончательному усмирению чомпи, они изгнали ди Ландо и в течение полувека после 1382 года правили городом с таким единством, которое было редкостью до бунта 1378 года. Однако и теперь они совершенно по-разному обращались с верхними и нижними слоями рабочего класса. Уровень жизни верхних слоев защищался еще более агрессивно, чем до бунта, благодаря запретительным пошлинам на импорт иностранной ткани и другим мерам, направленным на сохранение секретов ремесла и на неподпускание конкурентов к стратегическим источникам сырья. Напротив, нижние слои были лишены всякой защиты и прав на создание независимых организаций и тем самым превращены в текучую массу избыточной рабочей силы, вынужденной по бедности зарабатывать себе пропитание на многочисленных стройках эпохи Возрождения (Cox 1959: 154; Miskimin 1969: 99; Martines 1988: 189–190).

Полвека олигархического правления богатых купеческих семей города закончились в 1434 году в результате переворота и фактического установления монархии, совершенного семьей Медичи, обогнавшей всех прочих в накоплении богатства и капитала. Как отмечалось выше, этот

переворот стал прямым последствием жестокого финансового кризиса, который Флорентийская республика переживала после войны с Луккой. Но если про этот фискальный кризис можно сказать, что он дал семье Медичи шанс по дешевке «купить» Флорентийскую республику, то возможность сделать это явилась результатом долгого периода развития, истоки которого восходят к великому краху 1340-х годов, и в ходе которого Дом Медичи стал ведущей организацией в европейских высоких финансах. Для нас важны четыре аспекта этого процесса. Во-первых, семья Медичи нажила свое состояние в хаосе, созданном великим крахом 1340-х годов. Пережив крах и очень скромно начав, Медичи сумели быстро заполнить вакуум, возникший после крушения огромных фирм Барди и Перуцци и множества более мелких финансистов. Как и многие другие итальянские купцы-банкиры, Медичи зависели от сети корреспондентов, протянувшейся по всему европейскому миру-экономике. Кроме того, дополнительно они создали иностранные отделения в Риме, Венеции, Неаполе, Милане, Пизе, Генуе, Лионе, Базеле, Авиньоне, Брюгге и Лондоне, управляемые непосредственно из флорентийской штаб-квартиры (de Roover 1963: 194, 225–346).

Во-вторых, поразительная трансгосударственная экспансия Дома Медичи в конце XIV — начале XV века основывалась на стратегии накопления, отдававшей приоритет финансовым сделкам с правителями, но крайней избирательной в выборе тех правителей, с которыми велись дела. В 1435–1450 годах 90 % зафиксированных общих доходов фирмы в 289 тысяч золотых флоринов обеспечивалось банковскими операциями и последними двумя шерстяными и одним шелковым цехом, которые фирма содержала во Флоренции. Самым прибыльным из иностранных отделений фирмы было римское и не только благодаря объему соответствующих денежных потоков, но и вследствие того, что хроническая задолженность курии перед Домом Медичи позволяла последнему мобилизовать духовные и организационные силы церкви на гарантирование возврата выгодных займов, ссужавшихся духовенству всей Европы (de Roover 1963: 194–224).

В-третьих, формирование и развитие финансовой империи Медичи было тесно связано с формированием и развитием государственных навыков Дома Медичи.

В начале 1470-х годов, когда Лоренцо Медичи приступил к подсчету основных расходов своей семьи в 1434–1471 годах, он даже не удосужился отделить выплаты архитекторам и художникам от расходов на благотворительность и налогов. Все это шло по одной графе, поскольку служило одной цели — величие и сила его дома в рамках государства. Нисколько не сожалея о колос-

сальной итоговой сумме (663 755 золотых флоринов), он отметил: «Думаю, это выставляет наши владения в самом выгодном свете, и мне сдается, что деньги были потрачены не зря, чему я очень рад (Martines 1988: 243).

Из этого замечания видно, что Лоренцо Медичи разбирался в том деловом климате, в котором приходилось работать его семье, намного лучше, чем последующие историки и социологи, считающие приверженность Медичи к помпе и показной роскоши за главную причину того, почему вложения капитала в их фирму оказывались совершенно неприбыльными. На самом деле прибыли Медичи были высоки именно потому — перефразируя цитировавшееся выше изречение Хикса — что они *не* реинвестировались в дальнейшее расширение приносившего их бизнеса. Если бы Медичи вложили в свои финансовые, торговые и промышленные операции те 663 755 золотых флорина, которые в 1434–1471 годах были потрачены на выплаты беднякам, художникам и государству, то операционный капитал их фирмы — который, согласно Раймонду де Роверу (Raymond de Roover 1963), составлял самое большее около 72 тысяч флоринов — увеличился бы примерно десятикратно. По всей вероятности, такой рост капитала вынудил бы Медичи пуститься в сомнительные деловые предприятия, вероятно, не менее сомнительные, чем те, что погубили Барди и Перuzzi. В любом случае было бы покончено с дефицитом капитала, который помогал обуздывать межкапиталистическую конкуренцию, флорентийский рабочий класс и, что особенно важно, римскую курию и некоторые другие европейские правительства, постоянно испытывавшие нужду в финансовой помощи Медичи.

Если бы реинвестирование колоссальных прибылей Дома Медичи в расширение его финансовых, торговых и промышленных операций было бы дурной деловой политикой, то по видимости «непродуктивное» расходование большой доли этих прибылей на блеск и роскошь на самом деле представляло собой разумную деловую политику, не говоря уже об эстетическом удовольствии и прочих благах, которые оно несло семье Медичи. Ведь большой бизнес в целом и финансовая олигархия в частности были в гораздо большей степени вовлечены в функционирование государства, чем в последующие эпохи. Как отмечает Маттингли (Mattingly 1988: 59), управляющие иностранными отделениями Дома Медичи всегда выполняли важные дипломатические функции, и после 1434 года «было все труднее отличить представителей банка Медичи на местах от политических агентов флорентийского государства». Показной блеск и роскошь были важны для создания благоприятного общественного мнения во Флоренции, где производились эти расходы, но еще большее значение они получали, становясь для управ-

ляющих иностранных отделений важным психологическим боезапасом в их повседневной борьбе за право держаться на равных (или даже главенствовать) при сделках с аристократической клиентурой.

Принимая все это во внимание, не следует все же забывать и о четвертом аспекте длительной истории развития флорентийской финансовой олигархии, который не имеет никакого отношения к деловым способностям Медичи и их управляющих, но без которого эти деловые способности были бы совершенно бесполезны. Этим четвертым аспектом, перефразируя Вебера, являлась своеобразная политическая конкуренция и «равновесие» между главными политическими структурами Европы, начавшими складываться во второй половине XIV века. Барди и Перуцци в 1340-х годах погубило даже не то, что они складывали все яйца в одну корзину. В реальности их погубило то, что они перевели основную часть своих ресурсов в сферу крупных финансовых операций «слишком рано», то есть *до того*, как конкуренция между усиливающимися и ослабевающими политическими структурами Европы за мобильный капитал приобрела тот острый характер, который она получила в конце XIV — начале XV века. В итоге ни они, ни английский король, чью войну они финансировали, не догадывались о скрытых взаимоотношениях сил между капитализмом и территориализмом, которые вскоре проявились в Европе. Две эти флорентийские фирмы считали, что у них нет иного выбора, иначе как уступить нажиму Эдуарда и дать ему займы огромную сумму, хотя в реальности они поступили бы намного разумнее, если бы дождались серьезного ухудшения ситуации с финансами в Английском королевстве. А Эдуард, в свою очередь, полагал, что может отказаться от возврата флорентийского займа, не слишком волнуясь за будущую кредитную репутацию английской короны, хотя в реальности для победы в только что развязанной им войне английская корона нуждалась в любых кредитах, какие только могла получить.

Когда же на сцену европейских высоких финансов вышли Медичи, там сложилась совсем иная ситуация. Конечно, они могли учесть катастрофический опыт Барди и Перуцци и проявить осторожность при выдаче займов, как, несомненно, и поступили, сделав Рим своим главным клиентом. Тем не менее более осмотрительная стратегия Медичи не принесла бы таких блестящих результатов, если бы не системные условия, сложившиеся помимо их участия. Как уже упоминалось, крах создал вакуум в структуре финансовой олигархии, укрепивший позицию уцелевших финансистов. Помимо того, благодаря «черной смерти» церковь получила многочисленные наследства и пожертвования, и, таким образом, поток идущей в Рим наличности резко разбух как раз перед тем, как Медичи начали им управлять, в то время как схизма 1378–

1417 годов, расколовшая папство на два враждебных лагеря и осложнившая финансовые операции курии несомненно помогла Медичи взять их под свой контроль (ср.: Favier 1966; Miskimin 1969: 144–7).

Но как ни были важны неожиданные богатства церкви и ее превратности, для того чтобы Медичи захватили лидерство в европейских высоких финансах, к успеху там, где потерпели поражение Барди и Перуцци, их привела еще более долгосрочная и в конечном счете самая важная перемена в системных обстоятельствах — конкуренция за мобильный капитал между Францией и Англией, усугубленная Столетней войной. Как видно из рис. 2, Эдуард III, силой вырвав у фламандцев более выгодные условия торговли и займы, а также отказавшись платить по флорентийским долгам, действительно сумел на время улучшить платежный баланс своего королевства и ликвидность, о чем свидетельствует увеличение выпуска английской монеты в 1340-х — начале 1350-х годов. Однако к 1360-м годам этот положительный эффект сошел на нет, и, за исключением недолгих поступлений от Кале в 1420-е годы, в течение остальных 90 лет войны Англия постоянно страдала от нехватки платежных средств.

В основе всего этого лежал тот факт, что сама война, ведущаяся на французской земле, угрожала погубить преобладание англичан над французами в деле коммерциализации военного дела.

Как и раньше в Италии, полевая армия, постоянно нуждающаяся в подвозе, служила аналогом кочующего города. В краткосрочном плане ее воздействие на французскую деревню порой носило катастрофический характер; в долгосрочной перспективе армии и их добыча усиливали роль покупки и продажи в повседневной жизни.

В итоге к тому времени, как французская монархия начала оправляться от полной деморализации, вызванной первыми английскими победами и массовым недовольством знати, расширившаяся база налогообложения позволила королю получать достаточно звонкой монеты, чтобы содержать все более грозные вооруженные силы. Именно эта армия к 1453 году изгнала англичан из Франции после ряда успешных кампаний (McNeill 1984: 82–83).

После прекращения военных действий золотому веку флорентийских высоких финансов в целом и Медичи в частности быстро настал конец. Еще в 1470 году об отделениях фирмы Медичи в Брюгге и в Лондоне по-прежнему говорили, что «они правят этими землями, получив в свои руки ведение всей торговли шерстью и квасцами и все прочие доходы государства, и отсюда они ведут торговлю со всеми рынками мира, но

главным образом с Римом, отчего получают большие прибыли». Однако к 1485 году отделение в Брюгге было закрыто, и вскоре Медичи ушли из мира европейских высоких финансов (Ehrenberg 1985: 196–198).

Тем не менее, пока продолжалась Столетняя война, равновесие между двумя конкурирующими территориалистскими организациями и постоянная потребность обеих в финансовом вспомоществовании, вызванная коммерциализацией войны, создали беспрецедентные возможности для коммерческого и финансового посредничества, которое Медичи и другие флорентийские купцы-банкиры очень удачно обратили себе на пользу и в экономическом, и в политическом плане. Благодаря этим возможностям Медичи добились такого успеха в делах, к которому Барди и Перузки никогда не приближались. Не прозевав этих возможностей, Медичи стали одним из богатейших и могущественнейших семейств в Европе. «Медичи, — отмечает Эренберг (Ehrenberg 1985: 52), — едва ли когда оказывали большее влияние на ход мировой истории, чем во время борьбы между Людовиком XI французским, Эдуардом IV английским и Карлом Смелым, герцогом Бургундии». Однако при этом они все сильнее и сильнее втягивались в политику, заняли видное положение среди европейской аристократии и со временем совершенно оставили свои торговые и финансовые предприятия.

Согласно Пиренну эта метаморфоза была связана не с неудачной адаптацией к изменению делового климата, а скорее с исключительно удачной адаптацией к тем деловым условиям, которые еще преобладали в момент этой метаморфозы. Карьера Медичи была просто самым известным примером той тенденции, которая в разной степени и в разных вариантах развивалась и в других итальянских городах-государствах. Наиболее заметный характер она приобрела в Венеции, которая, помимо этого, успешнее других городов-государств справилась с неблагоприятной торговой конъюнктурой конца XIV — начала XV века.

Обещания и возможности венецианской материковой империи, созданной после 1405 года, привели к глубоким изменениям в рядах венецианского патрициата. Взвалив на его плечи новые заботы, подарив ему поместья, губернаторства и выгодные должности, материковые владения убаюкивали предпринимательскую инициативу знати, потакая ее домоседству. По классической формулировке Парето, предприниматели превратились в рантье (Marlines 1988: 171).

В Венеции, как и во Флоренции, конъюнктура столетия, последовавшего за окончанием евразийской торговой экспансии, требовала перевода избыточного капитала из торговли в сферу войны и политики. Ос-

новное различие между двумя этими городами заключалось в том, что в Венеции переход произошел более гладко и принес более высокие прибыли, чем во Флоренции, в результате чего в Венеции по сравнению с Флоренцией в политическом капитализме смогла участвовать с выгодой для себя гораздо большая часть купеческого класса. Так сказать, одна и та же тенденция к перемещению ресурсов из торгового бизнеса в политический, которая во Флоренции материализовалась в сильно концентрированной форме неукротимого возвышения Медичи и захвата ими власти в городе, в Венеции приняла более рассеянную и менее очевидную форму «рантьеизации» всей верхней прослойки городского купеческого класса.

Хотя в Венеции, как и во Флоренции, отход отдельных капиталистических элементов от торговли и их превращение в «аристократию» являлся скорее признаком их удачи в делах, нежели неумения приспособиться к новым деловым условиям, все равно остается фактом, как отмечает Пиренн, что, *после того как метаморфоза произошла*, эти элементы стали играть чисто пассивную роль в последующей экспансии капиталистического мира-экономики. Так, когда в конце XV века европейский мир-экономика вступил в новую фазу экспансии под влиянием так называемых «великих открытий»: установления прямого торгового пути между Европой и Ост-Индией, а также завоевания и разграбления Америки, — капиталистические классы Венеции, Флоренции и Милана не играли активной роли в организации и осуществлении этой экспансии. К тому времени их избыточный капитал был полностью поглощен процессом государственного строительства и тем самым утратил значительную степень своей прежней гибкости. Что еще существеннее, как мы видели в первой главе, их яркие успехи в накоплении богатства и власти вынудили окружающие территориалистские организации последовать по их пути развития, но в гораздо больших масштабах. И когда эти «модернизированные» территориалистские организации попытались перевести торговлю из городов-государств в собственные владения или даже покорить сами города-государства, последние были вынуждены пускать все большую долю своих ресурсов на оборону.

Великие открытия и неотъемлемая от них торговая экспансия являлись составными аспектами в попытке территориалистских правителей переманить торговлю из итальянских городов-государств в собственные земли. Этот процесс шел вразрез с интересами правящих группировок и капиталистических классов этих городов-государств и происходил за их спиной либо помимо их воли. Тем не менее налицо одно важное исключение из этого правила. Таким исключением был класс генуэзских

капиталистов, который с начала и до конца торговой экспансии активно управлял ею, способствовал ей и наживался на ней, положив тем самым начало первому из наших системных циклов накопления.

ПЕРВЫЙ (ГЕНУЭЗСКИЙ) СИСТЕМНЫЙ ЦИКЛ НАКОПЛЕНИЯ

Как было отмечено во Введении, понятие о системных циклах накопления основано на наблюдении Броделя о том, что зрелость каждого конкретного этапа капиталистического мира-экономики была ознаменована конкретным переходом от торговли товарами к торговле деньгами. Бродель сделал это замечание в связи с таким переходом в Голландии, произошедшим около 1740 года, аналогом которого выступали переход в Англии в конце XIX века и два более ранних генуэзских перехода — один в XV, другой в XVI веке. С первого взгляда может показаться странным, что единственными истинными предшественниками голландского и британского финансового капитализма названы именно генуэзские купцы-банкиры, а не более знаменитые флорентийские или аугсбургские финансисты. Бродель прямо не объясняет причин своего выбора, но тем не менее этот выбор оправдан различными обстоятельствами, причем некоторые из них имеют прямую связь с нашим определением системных циклов накопления.

Начнем с замечания о том, что генуэзский финансовый капитализм развивался во второй половине XV века под влиянием тех же самых системных обстоятельств, что и финансовый капитализм прочих итальянских городов-государств. С усилением конкурентного давления и эскалацией силовой борьбы избыточный капитал, более не находивший прибыльных инвестиций в торговлю, держался в ликвидном состоянии и использовался для финансирования растущих государственных долгов итальянских городов, чьи активы и будущие поступления вследствие этого еще более энергично отчуждались в пользу соответствующих капиталистических классов. Генуя находилась на переднем крае этой тенденции, и с созданием в 1407 году «Каса ди Сан-Джорджо» в городе появился институт для контроля за государственными финансами со стороны частных кредиторов, который не знал себе равных в смысле эффективности и изоэкономности вплоть до создания Английского банка почти тремя столетиями спустя.

Однако с самого начала развитие генуэзского финансового капитализма имело свои особенности. Так, захват контроля над финансами ге-

нуэзского государства частными кредиторами, объединенными в «Каса ди Сан-Джорджо» не стал началом перехода республики под власть финансовых кругов или же все большей передачи избыточного капитала в сферу государственной деятельности, что разными путями происходило в Венеции и во Флоренции. Напротив, основание «Каса ди Сан-Джорджо» просто институционализировало дуализм власти и политическую нестабильность, уже давно характерную для генуэзского государства и продолжавшуюся вплоть до конституционных реформ Андреа Дориа 1528 года. «Вся история генуэзского кватроченто, — пишет Жак Эрс, — это история настоящего социально-политического кризиса». Но в то же самое столетие перманентного социально-политического кризиса Генуя стала городом, в котором капитализм развивался

во всех формах, со своими характерными и современными приемами; где капитал [стал] контролировать любую экономическую деятельность; где банки приобрели необычайно большое значение. Вследствие этого в городе наблюдалось стремительное формирование класса богатых и сильных бизнесменов, одновременно или последовательно занимавшихся банковским делом, коммерцией или промышленностью; короче говоря, это был класс крупных капиталистов в самом современном смысле слова (Heers 1961: 610).

С этой точки зрения, генуэзский капитализм в XV веке развивался по такому пути, который радикально отличался от пути всех прочих крупных итальянских городов-государств. В разной степени и разным образом и миланский, и венецианский, и флорентийский капитализм эволюционировали в сторону государственного строительства и все более «жестких» стратегий и структур накопления капитала. Напротив, генуэзский капитализм двигался в направлении рыночного строительства и все более «гибких» стратегий и структур накопления. Такая исключительность глубоко коренилась в уникальном сочетании местных и системных обстоятельств.

В локальном плане глубочайшие корни генуэзской исключительности лежали в аристократическом происхождении генуэзского капитализма и в том, что генуэзский город-государство очень рано аннексировал окружающие территории. К тому времени, как Венеция приступила к завоеванию «Террафермы», Милан — Ломбардии, а Флоренция — Тосканы, Генуя уже давно подчинила своей власти почти всю Лигурию — от Порто-Венере до Монако, от моря до Апеннинского хребта, как любило заявлять генуэзское правительство. Тем не менее эти претензии были в основном номинальными, поскольку большая часть вытянутой,

узкой и гористой области, ограниченной этими пределами, была поделена на фьефы немногочисленной и крайне замкнутой генуэзской земельной аристократии. Эта аристократия своим первоначальным предпринимательским импульсом обеспечила торговую экспансию Генуи и оставалась во главе наиболее важных коммерческих предприятий города в разгар его экспансии в конце XIII века. Но, когда доходы с капитала, инвестируемого в торговлю, упали, генуэзская земельная аристократия быстро постаралась «рефеодализироваться», снова направив ресурсы на захват сельских территорий и содержание могущественных частных армий – территорий и армий, которые генуэзское правительство никак не могло контролировать, не говоря о том, чтобы управлять ими (Heers 1961: 538, 590–591).

Таким образом, в Генуе перевод избыточного капитала из сферы дальней торговли в сферу инвестиций в землевладение и политику произошел по-иному и с иными социальными последствиями, нежели в Венеции или во Флоренции. В Венеции и в меньшей степени во Флоренции этот перевод был организован и проводился самими городскими купеческими классами в качестве двоякого средства: найти надежный способ хранения контролируемого ими избыточного капитала и укрепить свою позицию во внутренних и международных делах. В Генуе, напротив, этот перевод организовала и осуществляла земельная аристократия, распавшаяся предшествовавшей торговой экспансией, в качестве средства по утверждению в еще больших масштабах своего монопольного контроля над применением силы, а также за территориальными и демографическими ресурсами. Отнюдь не пойдя на благо городским купеческим классам, это перераспределение создавало непреодолимый социальный барьер на пути роста их богатства и власти в пределах самого государства. Вообще-то, городские купеческие классы Генуи сильно выиграли от своих связей с коммерчески настроенной земельной аристократией. Но когда торговая экспансия подошла к завершению и земельная аристократия превратила сельские владения генуэзского государства в собственные «фьефы», сами эти связи воспрепятствовали трансформации генуэзских купеческих городских классов в аристократию по венецианскому или флорентийскому образцу и вместо этого вынудили их держать основную массу своего избыточного капитала в ликвидной форме.

В то время как не составляло особого труда войти в состав класса купцов или банкиров... и быстро приобрести титул «нобилуса», вход в число знати или земельной аристократии был надежно перекрыт. Помимо нескольких редких исключений, мы не найдем аристократов, продающих свои замки

или свои коммерческие права. Система совместного владения и совместного управления способствовала сохранению рода... Граница между обоими [классами] пролегла четко: по отношению к собственности, образу жизни, устремлениям. Их интересы нередко полностью противоположны. Как и их политические идеи. Один класс стремится к созданию буржуазного государства и уже реализовал свой идеал в «Сан-Джорджо»; другой желает сохранить свои привилегии и предпочел бы сеньорию наподобие герцогства Миланского. Эта оппозиция двух правящих классов, каждый из которых имел в своем распоряжении столь различные, но могущественные средства, и стала причиной политических катаклизмов, охвативших город (Heers 1961: 561–562).

Таким образом, основание «Каса ди Сан-Джорджо» в 1407 году можно интерпретировать как ключевой момент в процессе самоорганизации генуэзского класса капиталистов в ситуации фундаментального политического противостояния между силой денег и силой меча. Эскалация конкурентной борьбы между городами-государствами, приведя к безудержному росту генуэзского государственного долга, укрепила положение финансовых кругов города, но не настолько, чтобы они взяли верх над земельной аристократией. Последняя контролировала средства насилия и источники земельной ренты в окружающей сельской местности, продолжая участвовать в управлении городом и его деловых предприятиях тогда, когда это отвечало ее интересам. Тем не менее тот факт, что власть денег не могла справиться с властью меча, не означал, что финансовые круги не могли создать более эффективную организацию и сравняться своей солидарностью с земельной аристократией. Именно это и было сделано с объединением частных кредиторов генуэзского правительства в «Каса ди Сан-Джорджо».

Самоорганизация финансовых кругов отнюдь не привела к стабилизации политической жизни в Генуе. Еще с 1339 года, когда народное восстание против аристократической власти привело к назначению дожем простолудина, глава генуэзского правительства всегда избирался из рядов так называемых «пополо», то есть простонародья. Формально дож был военным вождем генуэзского государства, но реальная военная власть неизменно оставалась в руках земельной аристократии. С учреждением «Каса ди Сан-Джорджо» доходы правительства все в большей мере переходили под контроль этой организации, в результате чего на военное бессилие генуэзского правительства наложилось и финансовое.

И если финансовое бессилие генуэзского правительства не способствовало привнесению стабильности в политическую жизнь Генуи (та оставалась все такой же бурной), оно тем не менее помогло решить

денежные проблемы города и отточить техническую виртуозность класса геновских капиталистов в торговле деньгами. Идеология «надежных денег» достигла своего апогея в Великобритании XIX века и нашла своих наиболее догматичных сторонников в научных кругах США конца XX века. Но такая практика процветала еще в XV веке в Генуе.

Ключевым моментом этой практики была идея о том, что для процесса капиталистического накопления необходима доступность «хороших денег». Тогда, как и сейчас, капиталистические организации, будь то деловые предприятия, правительства или сочетание тех и других, нуждались в здоровой и надежной единице учета для измерения прибылей и потерь в своих коммерческих и финансовых операциях. Если такого стандарта не имелось в наличии как в те дни, так и в наше время, эти организации принимали убытки за прибыли и наоборот — просто-напросто из-за колебаний в стоимости платежных средств, в которых велись дела, то есть они были обречены стать жертвами так называемых монетарных иллюзий. Но если бы в их распоряжении оказалась единица учета, позволяющая делать поправки на эти колебания, то они бы не стали жертвами монетарных иллюзий, а, напротив, изрядно бы нажились на монетарных иллюзиях тех, у кого они покупали и брали займы и кому они продавали и ссужали.

Геновские купцы-банкиры XV века прекрасно понимали, что не в их власти, не в их интересах ликвидировать колебания в стоимости реально обращавшихся денег, включая те деньги, которые обращались в Генуе, так называемые «текущие деньги». Но к середине века они начали осознавать, что и в их власти, и в их интересах создание инвариантной единицы учета для ведения совместных дел, точной оценки прибыльности своих обширных коммерческих и финансовых сделок — единицы, которая позволяла бы наживаться, а не терпеть убытки на временных и пространственных колебаниях стоимости реально обращавшихся денег. И в 1447 году был принят закон, требующий вести всю деловую отчетность, связанную с обменом валюты, в золотых монетах фиксированного веса — единице стоимости, которая вскоре получила название «*lira di buona moneta*», а иногда также называлась «*moneta di cambio*». С начала 1450-х годов эти «хорошие деньги» стали стандартной единицей геновской деловой отчетности не только в связи с обменом валюты, но и для всех трансакций, в то время как «текущие деньги» переменной стоимости оставались стандартным средством обмена (Heers 1961: 52–55, 95–96).

Эта денежная реформа дала новый импульс уже начавшемуся расцвету монетарных приемов и инструментов. Если современная финансовая олигархия была флорентийским изобретением, то реальной ко-

лыбелю современного финансового капитализма во всех его формах являлась Генуя середины XV века.

Генуэзские [монетарные] рецепты, возникшие в середине Кватроченто, характерны и для современного капитализма. В употребление вошли чеки и векселя; принят принцип индоссамента; большинство платежей осуществлялись переводами через банки, а город получил в свое распоряжение стабильное и готовое к употреблению средство учета. Именно поэтому, несомненно, значительно снизилась нужда в девальвации монеты для увеличения объема платежных средств... В этот период деньги стали намного более стабильными. Ведь Генуя в отличие от соседних, менее развитых регионов, особенно Франции, *имела в своем распоряжении относительное изобилие средств платежа*. Ей был известен секрет современной капиталистической системы, которая строится на «отложенных платежах и расчетах, притом что эти отсрочки постоянно накладываются друг на друга», — системы, «которая рухнет, если все счета будут закрыты одновременно» (Heergs 1961: 96; выделено мной. — Д. А.; цитаты из: Bloch 1955).

Ни политические бедствия, ни относительное изобилие средств платежа, ни, разумеется, техническая виртуозность генуэзского капитализма в XV веке не были результатом одних лишь местных обстоятельств. Напротив, генуэзские достижения сформировались непосредственно под влиянием широкого итальянского, европейского и евразийского системного контекста, который возник практически без какого-либо участия Генуи. Самым важным из этих системных обстоятельств несомненно являлся распад евразийской торговой системы, в рамках которой были сколочены генуэзские торговые соглашения в конце XIII — начале XIV веков.

Источником этих состояний в первую очередь служила конкурентоспособность центральноазиатского торгового пути в Китай и удача генуэзских предпринимателей, сумевших установить квазимонопольный контроль над черноморским «терминалом» этого пути. Пока Монгольская империя обеспечивала доступ к центральноазиатскому торговому пути и его безопасность, а Генуя сохраняла военное превосходство в черноморском регионе, генуэзская торговля процветала, а генуэзские предприятия увеличивали размах операций и росли численно. Но, как только упадок Монгольской империи привел к снижению конкурентоспособности и безопасности центральноазиатского торгового пути, а с ростом османского могущества в Малой Азии было подорвано, а затем и уничтожено генуэзское господство на Черном море, колесо фортуны повернулось. Век процветания генуэзской торговли ушел в про-

шное, а раздутый генуэзский военно-коммерческий аппарат неожиданно столкнулся с необходимостью коренной перестройки (ср.: Heers 1961: 366–372; Abu-Lughod 1989: 128–129).

На сокращение прибыльных торговых возможностей на центральноазиатском маршруте Генуя ответила попыткой установить еще более жесткий контроль за другими видами торговли в черноморском регионе — за торговлей зерном, лесом, пушниной и рабами. Как отмечает Эрс (Heers 1961: 367), Кьоджийская война с Венецией (1376–1381), по сути, велась в попытке установить коммерческую монополию на Черном море. Но как мы знаем, эта попытка провалилась: Генуя проиграла войну, и согласно Туринскому миру Венеция окончательно забрала в свои руки азиатскую торговлю по южному маршруту. С того момента могущество Генуи на Черном море и в восточном Средиземноморье быстро пришло в упадок вследствие стремительных турецких завоеваний, в то время как перенаправить экспансию на более близкие области не позволяли Арагон и Каталония, державшие под контролем северо-западное Средиземноморье.

Таким образом, генуэзская торговля особенно сильно пострадала от прекращения евразийской торговой экспансии — намного сильнее, чем торговля какого-либо из крупных итальянских городов-государств. Миланские торговцы металлом наживали барыши на эскалации военных действий в Европе; после болезненной перестройки 1340-х годов флорентийский бизнес нашел новые, хорошо защищенные и очень прибыльные рыночные ниши в производстве высококачественной ткани и высоких финансах; а Венеция гораздо больше получила, чем потеряла, от тех же событий и тенденций, которые так больно ударили по Генуе. Как выражается Абу-Лугод (Abu-Lughod 1989: 129), «ставка» Венеции на южный торговый путь оказалась удачной». Центральноазиатский путь, контролировавшийся Генуей, и южноазиатский путь, контролировавшийся Венецией, в чем-то дополняли друг друга, но по большей части конкурировали. Поэтому разрушение и последующее закрытие северного пути ослабило конкурентное давление на венецианскую торговлю, и та, разумеется, только возросла, после того как Генуя была вытеснена из восточного Средиземноморья после поражения в Кьоджийской войне.

На тенденции и события в Генуе второй половины XIV–XV веков огромное влияние оказал обрыв генуэзской сети дальней торговли и последующее ухудшение позиций города в средиземноморском мире-экономике и в итальянской системе городов-государств. Скоропостижная ликвидация генуэзского центральноазиатского пути в Китай; ущерб, нанесенный генуэзской торговлей в Средиземноморье от османских, вене-

цианских и каталано-арагонских; сил, появление могущественных городов-государств по границам генуэзских материковых владений — сочетание всех этих обстоятельств не должно было оставлять генуэзцам никакой надежды. И в этой связи решение генуэзской земельной аристократии уйти из коммерции и вкладывать торговые прибыли в землю, замки и армии в лигурийском регионе представляется вполне разумным.

Но так или иначе это отступление усугубило кризис перенакопления, от которого «страдали» буржуазные элементы генуэзских торговых классов. Как уже отмечалось, кризис существенно сузил возможности буржуазии в поиске прибыльных вариантов вложения избыточного капитала в землевладение и политику. Что еще хуже, он лишил генуэзскую буржуазию крайне необходимой защиты в мире-экономике в целом.

Ведь генуэзская буржуазия в отличие от венецианской никогда не могла самостоятельно организовать защиту, в которой нуждалась ее дальняя торговля: эту задачу всегда выполняла генуэзская земельная аристократия, подавшаяся в купцы. Пока этот аристократический элемент оставался заинтересован в коммерческих предприятиях, в таком разделении труда имелись свои преимущества, поскольку оно позволяло буржуазии обращать все свое внимание исключительно на коммерческие задачи, специализируясь на них. Но когда эта заинтересованность пропала и земельная аристократия отошла от торговли, буржуазия осталась без защиты во все более враждебном мире.

При этих обстоятельствах вполне естественно, что большая часть генуэзского капитала и торговых людей вернулись в местную генуэзскую экономику, несмотря на отсутствие привлекательных возможностей для вложений в землевладение и политику. Эта внутренняя направленность генуэзского режима накопления была самым важным фактором, определявшим тенденции, характерные, как мы видели, для Генуи XV века: политическую нестабильность, избыток платежных средств и создание новых монетарных инструментов и приемов. Однако сами по себе эти тенденции не могли бы ликвидировать кризис перенакопления, выражением которого они являлись. Даже виртуозность в торговле деньгами, которая впоследствии стала ключевым ингредиентом генуэзской капиталистической экспансии, не позволяла справиться с кризисом генуэзского капитализма в течение почти всего XV века.

Однако в ответ на кризис генуэзские сети торговли и накопления в своей основе подверглись радикальной реструктуризации, причем таким образом, который со временем позволил генуэзским купцам-банкам превратиться в могущественнейший класс капиталистов в Европе XVI века. С генуэзским военно-торговым присутствием в Черном море и восточном Средиземноморье покончили турки и венецианцы, а в се-

веро-западном Средиземноморье Генуе не давали развернуться каталонцы и арагонцы. Тем не менее, как отмечает Джон Эллиотт (John Elliott 1970a: 38), пока между генуэзским государством и Каталано-Арагонской федерацией в течение большей части XV века велась вялая война, генуэзский капитал одержал верх над каталонским капиталом на всем Иберийском полуострове. Самая первая победа была одержана в сфере высоких финансов. Генуэзские купцы-банкиры поспешили воспользоваться возможностью, появившейся после краха ведущих частных банков Барселоны в начале 1380-х годов, и стали главными финансистами в иберийском регионе, повторив более грандиозный успех Медичи, извлекая выгоду из краха Барди и Перуцци в 1340-х годах. Однако наибольшее значение для последующего возвышения Генуи имел захват кастильской торговли.

Рост шерстяной торговли в Кастилии создал новые коммерческие возможности, которыми каталонцы, ведущие борьбу на много фронтов, не смогли воспользоваться. Не они, а генуэзцы селились в Кордове, Кадисе и Севилье, заключили прочный союз с Кастилией и установили контроль над вывозом шерсти из южных портов Испании. Заняв этот плацдарм, генуэзцы могли без особого труда захватывать следующие стратегические пункты в кастильской экономике и таким образом расчистить себе путь к последующему участию в прибыльной торговле между Севильей и кастильской колониальной империей. Генуэзское преобладание оказало решительное влияние на ход испанского развития в XVI веке. Если бы не генуэзцы, а каталонцы победили в борьбе за внедрение в кастильскую торговую систему, вся история объединенной Испании пошла бы по совершенно иному пути (Elliott 1970a: 39).

То же самое случилось бы и с историей всего капиталистического мира-экономики. Судя по всему, мы бы сейчас говорили о «каталонском» или «испанском» системном цикле накопления, а может быть, вообще бы не говорили о системных циклах накопления. Однако о генуэзском цикле мы говорим не потому, что в критический момент каталонцы вели «борьбу на много фронтов», так как генуэзцам приходилось сражаться на еще большем числе фронтов. Перефразируя изречение Абу-Лугод относительно Венеции, отчасти причина кроется в том, что генуэзская «ставка» на кастильскую торговлю оказалась удачной. Пусть даже более удачной, чем венецианская «ставка» на южноазиатский торговый маршрут, но тем не менее случай сыграл очень незначительную роль в истории Генуи.

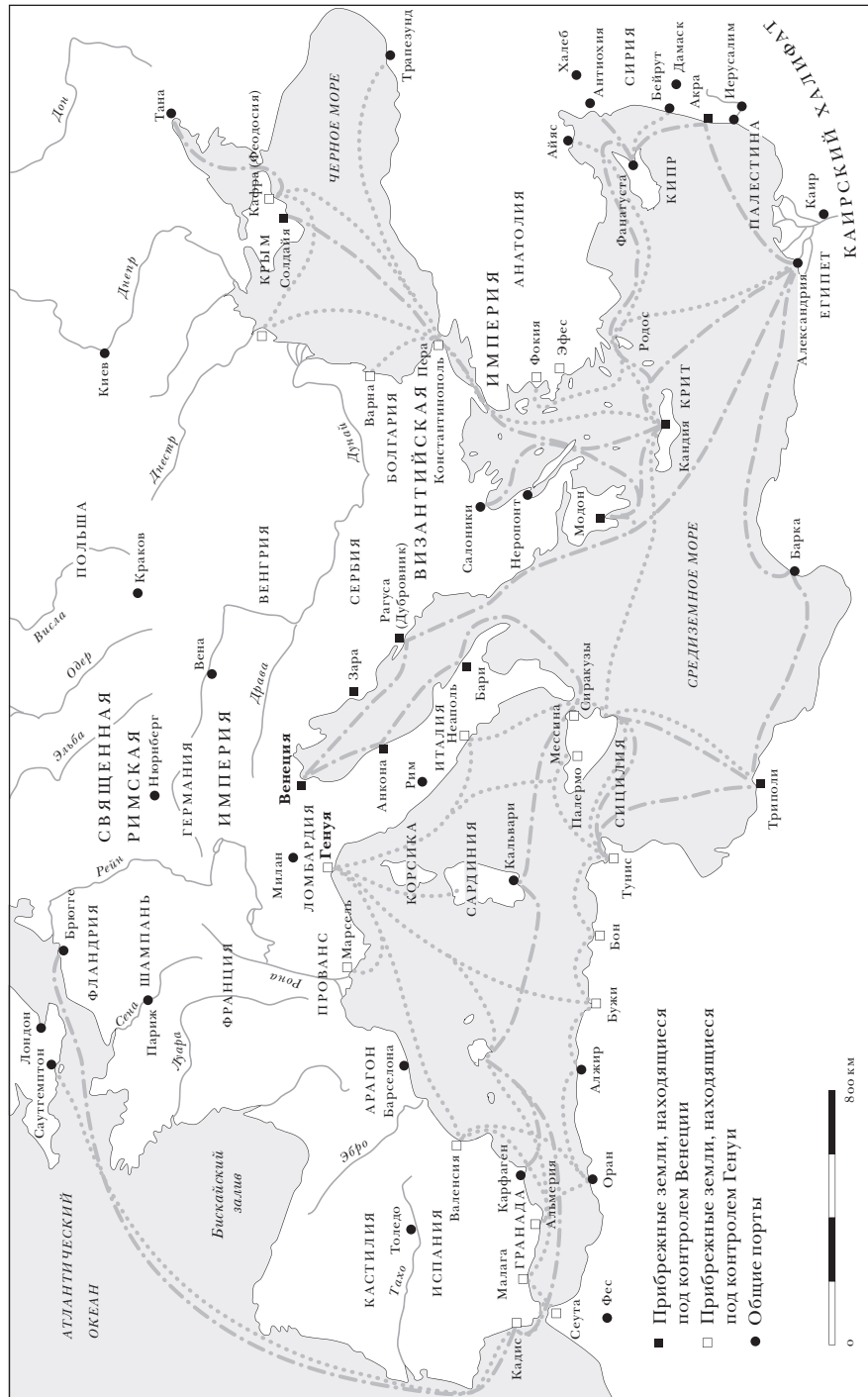
Самым главным обстоятельством было то, что генуэзцы делали свои «ставки» очень аккуратно и, что еще важнее, подкрепляли их репертуа-

ром монетарных и организационных средств, которых фактически не имелось у их конкурентов — как реальных, так и потенциальных. В каком-то смысле фундаментом для удач генуэзского класса капиталистов в XVI веке послужили его «неудачи» в конце XIV — начале XV века. Когда военно-коммерческая империя, построенная генуэзцами в предыдущие столетия, начала разваливаться, а генуэзская аристократия отошла от торговли, занявшись «рефеодализацией», буржуазные элементы генуэзских купеческих классов начали «страдать» от серьезной и хронической диспропорции между своими огромными денежными накоплениями, информацией и деловыми секретами и связями, с одной стороны, и скромными возможностями обеспечить защиту себе и своей торговле во все более конкурентном и враждебном мире — с другой стороны. Иберийский же полуостров представлялся наиболее перспективным в смысле быстрого и благоприятного разрешения этого фундаментального противоречия по трем основным причинам.

Как видно из рис. 4, южная часть Иберийского полуострова и соседний Магриб представляли собой регионы Средиземноморья, наиболее тщательно «монополизированные» генуэзскими предпринимателями. Вполне естественно, что генуэзский бизнес ответил на усиление внешнего давления отступлением в эту цитадель. В ходе этого отступления он среди прочего в первой половине XV века превратил еще независимое королевство Гранада — агропромышленный центр региона, своим процветанием далеко обогнавший другие области, — в «настоящую экономическую колонию Генуи» (Heers 1961: 477; 1979: ch. 7).

Во-вторых, Иберийский полуостров был для генуэзского бизнеса не только естественной крепостью, в которой можно укрыться, но и естественным форпостом, позволявшим развивать наступление в поисках тех ресурсов, которых этот бизнес был лишен. Когда венецианцы взяли под свой контроль германское серебро и азиатские пряности, настоятельной потребностью для генуэзского бизнеса стало как минимум усилить контроль за поставками африканского золота, которое привозили в порты Магриба транссахарские караваны, а по возможности найти атлантический торговый путь на Восток взамен утраченного центральноазиатского пути. С обеих точек зрения, укрепление присутствия на Иберийском полуострове имело огромное стратегическое значение (Heers 1961: 68–69, 473; 1979: chs 4, 8; Pannikar 1953: 23).

Третье и самое важное обстоятельство заключалось в том, что Иберийский полуостров для класса генуэзских капиталистов представлялся самым многообещающим местом для поиска того, в чем они больше всего нуждались: эффективных и предприимчивых партнеров, «представляющих защиту», которых можно было соблазнить взять на себя ту



Источник: Abu-Lughod (1989: 123)

Рис. 4. Средиземноморские пути Генуи и Венеции в эпоху Средневековья

роль, которую прежде играла генуэзская земельная аристократия. Правители новых территориалистских образований — Португалии и Испании — с самых ранних пор казались исключительно подходящими для этой цели благодаря сочетанию религиозного фанатизма и политической предприимчивости, делавшему их весьма похожими на генуэзских аристократов-торговцев прошлых времен. Самый прославленный из предтеч и вдохновителей великих географических открытий, португальский принц Генрих Мореплаватель, был «откровенно средневековой фигурой... [одержимой] идеей Крестового похода» (Рэггу 1981: 35–36). А самая удачливая из предпринимателей эпохи открытий, королева Изабелла Кастильская, возглавляла новый крестовый поход, направленный на расширение территориальных владений кастильской и христианской власти.

Изгнание евреев, насильственное крещение мавров в Гранаде, чрезвычайные полномочия, полученные новой Инквизицией... представляли собой и реакцию на усиление мусульманского давления на христианство после падения Константинополя, и признак усиления религиозного рвения, а значит, и религиозной нетерпимости в Испании. Это повышенное рвение, эта страсть к обращениям в христианство быстро перекочевали в Новый Свет, где нашли новые и более эффективные формы выражения (Рэггу 1981: 29).

Дух крестового похода шел рука об руку с быстро проявившейся приверженностью к духу Возрождения, поощрением знания, культом индивидуума и прежде всего с новым искусством политики.

Подобно многим итальянским правителям, Изабелла Кастильская взошла на престол благодаря успехам в войне и в дипломатии. Одним из ее главных достижений было умелое восстановление общественного порядка... Нам не найти более удачливых приверженцев макиавеллевских принципов управления, чем Фердинанд Арагонский и Иоанн II португальский... [Этот] культ государственной целесообразности... помог подготовить людские умы к решению грандиозной задачи политического и административного импровизирования, с которой столкнулась испанская власть в Новом Свете (Рэггу 1981: 32–33).

Анри Пиренн как-то заметил, что генуэзцы в отличие от венецианцев «поначалу не были торговым народом» и «скорее напоминали испанских христиан. Подобно им, они со страстным религиозным пылом вели войну против неверных — Священную войну, однако очень при-

бильную... Религиозный пыл и страсть к наживе, сочетаясь, породили в них дух предпринимательства» (цит. по: Сох 1959: 181). Эту аналогию можно провести дальше, отметив, что трансокеанская экспансия иберийской коммерции в конце XV — начале XVI века, напоминавшая экспансию генуэзской коммерции в более ранние эпохи, но несколько не похожая на экспансию венецианской коммерции в какую-либо эпоху, была организована и проводилась благодаря дихотомической предпринимательской структуре, единство которой обеспечивалось органичными взаимоотношениями «политического обмена».

Субстантивный смысл используемого нами выражения «политический обмен» представляет собой вариацию заявления Шумпетера (Шумпетер 1995: 202) о том, что «без защиты того или иного небуржуазного слоя буржуазия оказывается политически беспомощной и неспособной не только вести за собой нацию, но даже защитить свои собственные классовые интересы». По мнению Шумпетера, основным историческим исключением из этого правила было руководство такими городами-государствами, как венецианская и генуэзская республики, и это исключение он объясняет тем фактом, что «до создания современного метрополиса, носящего небуржуазный характер, городское управление было сродни управлению деловыми предприятиями». Даже Голландская республика представляла лишь частичное исключение из этого правила, о чем свидетельствует то обстоятельство, что «практически при каждой угрозе [купеческая республика] была вынуждена передавать бразды правления полководцу феодальной закалки».

Возвышение собственно национальных государств привело к еще большему отстранению буржуазии от управления государственными и военными делами и к созданию «амфибийной» системы власти, состоящей из буржуазных и аристократических элементов. «И это был совсем не атавизм, а активный симбиоз двух социальных слоев, один из которых, несомненно, поддерживал другой экономически, но получал в ответ политическую поддержку». О том, что это был не атавизм, а активный симбиоз, лучше всего свидетельствует опыт Англии.

Аристократия продолжала верховодить *вплоть до конца периода девственного и бурно растущего капитализма*. Конечно, аристократия... нередко впитывала в себя выходцев из других слоев, если их заносило в политику; она стала представителем буржуазных интересов и сражалась за дело буржуазии; ей пришлось отказаться от последних своих законных привилегий; но даже в таком разбавленном составе и отстаивая цели, которые уже являлись ее собственными, она продолжала комплектовать кадрами политической двигатель, руководить государством, править (Шумпетер 1995: 199–200).

Идея Шумпетера в широком плане соответствует нашему прежнему утверждению о том, что согласно определению капиталистического государства, которое дается в «Манифесте Коммунистической партии» («это только комитет, управляющий общими делами всего класса буржуазии»), непрерывно укрупняющиеся и усложняющиеся гегемонистские капиталистические государства, создавшие и расширявшие современную систему международных отношений, представляются все более разбавленными версиями идеально-типических стандартов капиталистического государства, сложившегося в Венеции в начале Нового времени. В обоих вариантах отношения политического обмена, связывающие капиталистический и некапиталистический компоненты правящих гегемонистских групп, касаются исключительно государственных процессов. Однако мы выдвигаем противоположный тезис, гласящий, что даже процесс капиталистического накопления в глобальных масштабах совершался при посредничестве дихотомической структуры.

Выражая более конкретно, мы утверждаем, что материальная экспансия первого (генуэзского) системного цикла накопления была организована и проводилась дихотомической структурой, состоявшей из аристократического территориалистского компонента (иберийского), который специализировался на обеспечении защиты и на стремлении к власти, и буржуазно-капиталистического компонента (генуэзского), который специализировался на покупке и продаже товаров и на стремлении к прибыли. Эти специализации дополняли друг друга, а их взаимовыгодность способствовала сближению и, пока выгода не кончилась, скрепляла воедино два гетерогенных компонента экспансионистской структуры отношениями политического обмена, в которых, с одной стороны, стремление территориалистского компонента к власти создавало выгодные торговые возможности для капиталистического компонента, а с другой стороны — стремление последнего к прибыли укрепляло эффективность и действенность аппарата защиты, созданного территориалистским компонентом.

Отношения такого рода свели в XV веке иберийских территориалистских правителей и генуэзских купцов-банкиров по той простой причине, что каждая из сторон могла обеспечить другой стороне то, в чем последняя сильнее всего нуждалась; а долговечными эти отношения дополнительности оказались потому, что они постоянно воспроизводились благодаря успешной специализации обеих сторон в достижении соответствующих целей. Класс генуэзских капиталистов в XV веке больше всего нуждался в расширении коммерческого пространства, достаточного, чтобы поглотить колоссальный избыток капиталов и людских ресурсов и тем самым удерживать на плаву их далеко растянувшиеся деловые

сети. Более интенсивная эксплуатация рыночной ниши в юго-западном Средиземноморье была лишь паллиативом, который в лучшем случае замедлял замыкание в себе и упадок. Для того чтобы действительно справиться с затянувшимся кризисом, Генуе требовался крупный прорыв, который, однако, генуэзское государство, сражавшееся на многих фронтах и внутренне расколотое, было не в состоянии осуществить.

Да и возможности такого прорыва не наблюдалось на узком горизонте генуэзского капиталистического класса, предоставленного самому себе. Собственно говоря, погоня за прибылью уже давно толкала генуэзский бизнес на исследование западноафриканского побережья.

Когда цена на золото поднялась особенно высоко... братья Вивальди из Генуи в конце XIII века, за два столетия до Васко да Гамы, попытались обойти вокруг Африки. Они заблудились, но моряки, отправленные на их поиски финансировавшим это предприятие капиталистом Теодизіо д'Ориа, заново открыли Канары — «Счастливые острова» древних... После 1350 года эти попытки прекратились, поскольку отношение цены золота к серебру вернулось к более нормальному уровню, а экономическая активность в Европе снизилась; когда около 1450 года она вновь оживилась и золото поднялось в цене, океанские и африканские экспедиции возобновились (Vilar 1976: 57–58).

Так, генуэзские капиталисты спонсировали амбициозную транссахарскую экспедицию в 1447 году и два плавания вдоль западноафриканского побережья в 1450-х годах — все в поисках прямого доступа к африканскому золоту. Но слабая окупаемость подобных предприятий и прежде всего сама *непрогнозируемость* грядущих финансовых убытков и прибылей от экспансии в неисследованных водах отбивали у генуэзского капитала охоту двигаться в этом направлении с решимостью и ресурсами, необходимыми для прорыва. Как отмечает Эрс, имея в виду конкретно генуэзских купцов-банкиров,

итальянским бизнесменам зря зачастую приписывают повышенную склонность к рискованным, но прибыльным предприятиям. Совсем не так обстояло дело в XV веке. Не торговля, не финансы — суть не «авантюры», а предприятия, ведущиеся во все возрастающих масштабах, в которых проверенные и испытанные приемы почти не оставляют места случаю (Heers 1961: 53).

Короче говоря, можно сказать, что класс генуэзских капиталистов в XV веке оказался в тисках фундаментального противоречия. С одной стороны, потеря прежних возможностей дальней торговли привела к внутренней конкурентной борьбе, к бесконечным сварам, которые

пагубно сказывались на прибылях, и к разрушению неиспользуемых или недоступных деловых связей и ресурсов, разбросанных по всему миру-экономике. С другой стороны, открытие новых возможностей для дальней торговли в масштабе, достаточном для преодоления этих тенденций, было связано с рисками не просто высокими и непрогнозируемыми, а по сути выходившими за горизонт рациональных капиталистических предприятий. Иными словами, сама логика получения прибыли ограничивала самовозрастание генуэзского капитала и тем самым угрожала ему гибели.

Очевидным способом выйти из этого тупика было наладить взаимоотношения политического обмена с территориалистскими правительствами наподобие иберийских, которых на открытие новых коммерческих пространств толкали иные мотивы, нежели прогнозируемая прибыль, и, более того, которые так остро нуждались в услугах того рода, к предоставлению которых лучше всего годился класс генуэзских капиталистов, что готовы были дать ему полную свободу в организации потока наличности и товаров. Дух крестового похода служил прекрасной гарантией того, что иберийская экспансия в неисследованных водах не будет тормозиться постоянными рациональными подсчетами денежных затрат и прибылей. А приверженность духу Возрождения являлась не самой плохой гарантией того, что организаторы и участники экспансии и впредь будут ценить преимущества союза с одним из крупнейших, наиболее платежеспособных и самых доступных купеческих классов той эпохи, тем более что этот класс уже прочно утвердился в южной части Иберийского полуострова. После того, как этот союз оформился, а затем укрепился в ходе так называемых Великих открытий, генуэзский капитализм наконец-то вышел из затяжного кризиса и устремился навстречу величайшей экспансии в своей истории.

К 1519 году силы генуэзского капитала уже хватило, чтобы он мог сыграть решающую роль в избрании тогдашнего испанского короля Карла V императором вместо французского короля Франциска I. Как утверждает Эренберг (Ehrenberg 1985: 74), в тот раз германские князья-выборщики «никогда бы не избрали Карла, если бы Фуггер не помог ему наличностью, а еще сильнее — своим могучим кредитом». Но эта операция никогда бы не увенчалась успехом, если бы генуэзские купцы-банкиры не мобилизовали свои векселя, чтобы Фуггеры и Вельзеры получили в свое распоряжение деньги, необходимые им немедленно и в разных местах, чтобы купить голоса немецких князей (Boyer-Xambeau, Deleplace and Gillard 1991: 26).

В течение сорока следующих лет состояние Фуггеров росло как на дрожжах, а затем так же быстро улетучилось в пучине невозвращен-

ных кредитов, обесценивающихся активов и возрастающей задолженности. В этот период ключевое положение Фуггеров в европейских высоких финансах напоминало положение Медичи столетием раньше, хотя последние имели в лице папы более прочную основу для своего бизнеса, чем Фуггеры — в лице императора. Вследствие их роли некоторые историки говорят об эпохе Карла V как об «эпохе Фуггеров». Это определение точно, если оно имеет в виду всего лишь виднейшую роль в высоких финансах. Но самые важные тенденции капиталистического мира-экономики того времени развивались не в сфере высоких финансов. Мало заметная мощь генуэзского бизнеса продолжала расти за сценой посредством укрепления и дальнейшего расширения торговых сетей, охватывавших всю систему, до тех пор, пока он не почувствовал себя достаточно сильным, чтобы заявить собственные претензии на контроль над финансами Испанской империи взамен разоренных Фуггеров и прочих аугсбургских финансистов, действовавших из Антверпена.

Фуггеры в конечном счете исчерпали свои ресурсы и уступили генуэзским притязаниям вследствие узкой пространственной и функциональной базы своих деловых успехов: из-за этой узости они являлись скорее слугами, а не господами непрерывных финансовых затруднений Карла V. Первоначально их бизнес состоял из торговли серебром и медью в сочетании с займами германским князьям. Их стратегия накопления была достаточно простой: прибыль от торговли металлом шла на займы князьям в обмен на право владения рудниками, которое, в свою очередь, позволяло им расширять торговлю металлами и увеличивать прибыль. Ту можно было превратить в новые займы, права на рудники и т. д. в «бесконечной» цепи экспансии. В начале XVI века самовозрастание капитала в соответствии с этой простой формулой неожиданно ускорилося и приняло буквально взрывной характер вследствие исключительно благоприятной конъюнктуры для германского серебра, создавшейся благодаря поставкам португальцами в Европу азиатских пряностей. В Антверпене возник альтернативный рынок германского серебра, в торговле которым прежде безраздельно доминировал венецианский рынок. В результате капитал аугсбургских купцов-банкиров неожиданно многократно умножился, дав им средства, позволившие в 1519 году выбрать императора по своему вкусу (Ehrenberg 1985: 64–74; Бродель 1992: 146–148).

Однако вскоре после 1519 года благоприятная конъюнктура, на которой нажили состояния аугсбургские купцы, начала быстро исчезать. В течение следующих десяти с чем-то лет испанские поставки американского серебра в Европу привели к тому, что значительная часть португальской торговли азиатскими пряностями переместилась в Севилью и, более того, германское серебро начало вытесняться со всех европейских

рынков, в результате чего после 1535 года его добыча на германских рудниках практически остановилась (Бродель 1992: 148). Неблагоприятная конъюнктура вынудила Фуггеров еще сильнее впутаться в финансирование бесконечных войн их царственного партнера-повелителя. По словам агента Вельзеров, к середине 1540-х годов «Фуггеры утомились от императорских займов; они увязли уже так глубоко, что им приходилось по долгу ждать возвращения своих денег». В начале 1550-х годов Антон Фуггер неоднократно жаловался своему агенту Матвею Эртелю, что «Двор никак не примет решения по нашим долгам. Поистине в эти тяжелые времена у них очень много дел, но все равно это опасно, а эти дела тянутся до бесконечности». Но несмотря на эти жалобы, Фуггеры ссужали императору все больше и больше денег в тщетной попытке заставить Карла V вернуть уже сделанные долги или хотя бы заплатить по ним проценты. Но, для этого им приходилось все больше и больше брать займы на антверпенском финансовом рынке (Ehrenberg 1985: 101, 109–114).

И так все продолжалось. Вместо того, чтобы получить назад свои прежние авансы, Фуггеры были вынуждены в течение полутора лет [в 1556–1557 годах] ссудить Дому [Габсбургов] больше денег, чем они когда-либо давали ему займы за такое короткое время. [Секретарь императора] Эрасо буквально выкачал их досуха, но они не дождались благодарности ни от него, ни от его хозяина (Ehrenberg 1985: 114).

Выжав из Фуггеров все, что можно было выжать, Габсбурги после 1557 года перестали брать у них займы, все больше и больше обращаясь с этой просьбой исключительно к генуэзцам, которые «знали, как стать незаменимыми для испанского двора, в то время как Фуггеры, сковавшие своим прошлым и нехваткой предприимчивости, были привязаны к испанскому бизнесу и к старым рынкам, что мешало им использовать новые, возникавшие тогда центры торговли и финансов» (Ehrenberg 1985: 119). Хотя на первый взгляд положение Фуггеров в зените их мощи напоминало положение Медичи веком раньше, их история в действительности повторяла злключения Барди и Перуцци двухсотлетней давности. Фуггеры не обанкротились, как Барди и Перуцци, но подобно им переусердствовали в неподходящий момент, и в результате их бизнес погиб после габсбургского дефолта 1557 года и кризиса, который в течение следующих пяти лет с лишним до основания потряс европейскую финансовую и торговую систему.

Настоящими Медичи XVI века была клика генуэзских купцов-банкиров, так называемых *nobili vecchi*, которые в самый разгар кризиса бросили торговлю, чтобы стать банкирами правительства Испанской им-

перии, в почти абсолютной уверенности, что в этом качестве они будут зарабатывать, а не терять деньги. Этот переход *nobili vecch* от торговли к высоким финансам Бродель считает началом того, что вслед за Эренбергом и Фелипе Руис Мартином называет «генуэзской эпохой» (1557–1627). В течение этих семидесяти лет генуэзские купцы-банкиры властвовали в европейских финансах примерно так же, как в XX веке базельский Банк международных расчетов; это была эпоха «столь незаметного и столь усложненного доминирования, что оно долгое время ускользало от внимания историков» (Бродель 1992: 155, 163).

Эта власть осуществлялась посредством организации невидимой связи между как никогда обильными накоплениями денежного капитала в северной Италии и постоянными финансовыми затруднениями в Испанской империи, контроля за этой связью и управления ею.

Посредством могущественной системы пьяченцских ярмарок происходил отток капиталов итальянских городов в Геную. И толпы мелких заимодавцев, генуэзских и прочих, доверяли банкирам свои сбережения за скромное вознаграждение. Таким образом, существовала постоянная связь между испанскими финансами и экономикой итальянского полуострова. Отсюда и «завихрения», которые всякий раз будут следовать за мадридскими банкротствами: банкротство 1595 года получило отзвук и очень дорого обошлось венецианским вкладчикам и заимодавцам. В то же время в самой Венеции генуэзцы, бывшие хозяевами белого металла, который они доставляли монетному двору (Зесса) в огромных количествах, захватили контроль над курсом и над морским страхованием (Бродель 1992: 166–167).

Генуэзские финансисты, создавшие эту системную связь между иберийской властью и итальянскими деньгами, управлявшие ею и наживавшиеся на ней, сами пострадали от целого ряда кризисов в 1575, 1596, 1607, 1627 и 1647 годах, причем во всех них была виновата Испания. Однако в отличие от Фуггеров они уцелели в этих кризисах, поскольку им всегда удавалось переложить ущерб от потерь и разрушений на плечи конкурентов или клиентов. Вообще-то, генуэзское главенство в европейских высоких финансах постепенно ослабевало, а затем вовсе кончилось. Но плоды этого главенства сохранились в неприкосновенности и более чем два века спустя нашли для себя новую сферу инвестиций в политическом и экономическом объединении Италии, причем генуэзский финансовый капитал был одним из главных спонсоров этого процесса, получив взамен обильные барыши (Бродель 1992: 161, 168–172).

Генуэзское господство в европейских высоких финансах осуществлялось иными методами, нежели органические связи политического об-

мена, которые с XV века поставили благоденствие класса генуэзских капиталистов в полную зависимость от иберийских территориалистских правителей и наоборот. Теперь основой этих связей являлись финансы, а не торговля, но от них по-прежнему выигрывали оба партнера. Такая новая основа не только обеспечила прибыльность генуэзскому бизнесу, но и стала опорой для силовых притязаний Испанской империи. «Генуэзские купцы были необходимы католическому королю, ибо они преобразовывали в постоянный поток поток прерывистый, доставлявший в Севилью американский белый металл». После 1567 года испанские войска, сражавшиеся в Нидерландах, требовали и получали регулярное ежемесячное жалование в золотой монете. «И следовательно, необходимо было к тому же, чтобы генуэзцы обменивали американское серебро на золото» (Бродель 1988: 531). Как указывает Эренберг, «вовсе не серебряные рудники Потоси, а генуэзские меновые ярмарки давали Филиппу II возможность десятилетиями вести свою силовую политику в мировом масштабе» (цит. по: Kriedte 1983: 57).

Но время шло, и никакая техническая виртуозность генуэзских финансистов уже не позволяла справляться с последствиями все более неблагоприятных системных обстоятельств, которые, как мы увидим, не улучшались, а лишь усугублялись генуэзской стратегией накопления. Конец генуэзского доминирования в европейских высоких финансах, непрерывное ослабевание Испанской империи и разрыв генуэзско-иберийского союза невозможно понять иначе, чем в контексте эскалации конкурентной силовой борьбы, на которой нажили свои состояния голландские капиталисты. Но прежде чем перейти к истории возвышения голландского капитализма, ставшего доминирующей структурой в европейском мире-экономике, подчеркнем самые оригинальные черты финансовой экспансии конца XVI века, во главе которой стояли генуэзцы.

В отличие от флорентийской финансовой экспансии конца XIV века, она представляла собой наивысшую точку такого механизма капиталистического накопления, который имел системные масштабы и обладал однородностью в смысле движущих сил и структуры. Согласно этому механизму за крупной материальной экспансией европейского мира-экономики, осуществлявшейся посредством прокладки новых торговых маршрутов и задействования новых районов коммерческой эксплуатации, следовала финансовая экспансия, укреплявшая доминирование капитала над расширившимся миром-экономикой. Более того, благодаря той структуре капиталистического накопления, которая по большей части уже существовала к началу материальной экспансии, обе экспансии организовывались и руководились четко определенным классом капиталистов (генуэзских) и ему же приносили наибольшие прибыли.

Именно подобный механизм мы и будем называть «системным циклом накопления». Впервые созданный классом генуэзских капиталистов в XVI веке, с тех пор он трижды повторялся под руководством соответственно голландских, британских и американских капиталистических классов. И в этой последовательности финансовая экспансия всегда представляла собой и начальный, и завершающий моменты системных циклов. И подобно тому, как финансовая экспансия конца XIV — начала XV века стала колыбелью для генуэзского цикла, так и финансовая экспансия конца XVI — начала XVII века послужила колыбелью для голландского цикла, к рассмотрению которого мы теперь перейдем.

ВТОРОЙ (ГОЛЛАНДСКИЙ) СИСТЕМНЫЙ ЦИКЛ НАКОПЛЕНИЯ

Как указывалось в первых разделах данной главы, финансовая экспансия конца XIV — начала XV века была связана с обострением межкапиталистической конкуренции в форме войн между городами-государствами и ожесточенных внутригородских конфликтов, с одной стороны, и с параллельной эскалацией силовой борьбы между территориалистскими организациями и внутри них — с другой стороны. «Итальянская столетняя война» представляет собой чистейший и самый существенный пример первой тенденции, а современная ей англо-французская Столетняя война — чистейший и самый существенный пример второй тенденции. Финансовая экспансия конца XVI — начала XVII века также была связана с эскалацией межкапиталистической и межтерриториалистской борьбы, но эта борьба принимала намного более сложные формы и поэтому наблюдателю труднее их выявить.

Первое затруднение связано с тем фактом, что после окончания англо-французской Столетней войны и умиротворения земель будущей Испании борьба между территориалистскими образованиями, по сути, так и не утихла. Как только завершилось объединение Испании, на смену англо-французской борьбе пришла франко-испанская борьба за контроль над итальянским политическим пространством, в котором по-прежнему концентрировалась большая часть денежной и религиозной власти. Итогом этой борьбы стало перманентное состояние войны в Италии и других странах в первой половине XVI века, на фоне которого становится малозаметной эскалация конфликтов во второй половине века, начавшихся вспышкой религиозных войн в Германии в конце 1540-х — 1550-х годов и войной за независимость Голландии в конце 1560-х годов.

Это затруднение еще больше усугубляется тем фактом, что основными проводниками межкапиталистической кооперации и конкуренции отныне не выступали такие легко идентифицируемые организации, как итальянские города-государства прежних эпох. За сто лет, прошедшие после Лодийского мира (1454), города-государства как по отдельности, так и коллективно утратили роль основных движителей процесса капиталистического накопления. Все большая вовлеченность их местной буржуазии — в противоположность их буржуазной диаспоре — в государственные дела (за исключением Генуи) приводила к ее нежеланию или неспособности идти в ногу с изменениями, происходившими в капиталистическом мире-экономике. Более того, как указывает Маттингли (Mattingly 1988: 52, 86), сам успех в этой деятельности заставил их позабыть о том, «что величайшие гиганты из числа итальянских государств оставались пигмеями рядом с заальпийскими монархиями». Взрастив в себе «опрометчивую уверенность в своей способности призывать варваров, когда те могут принести пользу, и отправлять их домой, едва те начнут надоедать... они не сумели осознать обрушившейся на них катастрофы», когда Франция и Испания ощутили себя готовыми померяться силами на итальянской арене.

Из большой четверки итальянских городов-государств лишь Венеция в течение XVI века сумела сохраниться как сильная держава на фоне меняющегося политического пейзажа Европы. Но это удалось ей лишь за счет отставания от новых и старых конкурентов в деле накопления капитала. Вообще-то, именно в то столетие, которое последовало за наступлением Лодийского мира, Венеция стремительно индустриализовалась, превратившись в крупнейший промышленный центр Европы. Однако эта запоздалая индустриализация лишь уравнивала негативные последствия сокращения и старения венецианских сетей дальней торговли, но не предотвратила упадка города по сравнению с более динамичными центрами капиталистического накопления (Бродель 1992: 134).

Эти более динамичные центры уже не являлись городами-государствами, и сам город-государство Генуя уже давно перестал быть основным местом самовозрастания генуэзского капитала. Не были они и такими городами, как Антверпен, Севилья и Лион, как порой утверждают, путая город как место с городом как организацией. В отличие от Венеции, Генуи, Флоренции и Милана XIV века Антверпен, Севилья и Лион XVI века не были ни движителями, ни даже центрами процессов капиталистического накопления. Они не представляли собой ни автономные политические организации, ни автономные деловые организации. Это были просто *рынки* — пусть и ключевые рынки европейского мира-экономики, но тем не менее всего лишь места, в политическом плане под-

чиненные властям либо Испанской империи (Антверпен и Севилья), либо Франции (Лион), а в экономическом плане — трансгосударственной деятельности иностранных деловых организаций, которые не являлись ни представителями, ни союзниками данных городов и рассматривали их лишь как удобные места для встреч и заключения сделок.

Самая существенная из этих иностранных деловых организаций состояла из группировок капиталистов-экспатриантов, которые определяли себя как «нации» и в таком же качестве признавали друг друга и получали признание у властей различных рыночных городов, в которых они селились как постоянно, так и временно. Как подробно показывают Бойе-Самбо, Делеплас и Гийяр (Boyer-Xambeau, Deleplace and Gillard 1991), эти трансгосударственные «нации» реально обладали доминирующим влиянием над торговой и денежной системой Европы XVI века. Это доминирование основывалось на владении монетарным инструментом — векселем — в политически неоднородном экономическом пространстве, где имели хождение самые разнообразные валюты, которое «нации» купцов-банкиров сумели ради собственной выгоды организовать в однородное коммерческое и финансовое пространство благодаря использованию стабильной единицы учета — *monete di cambio*.

Хотя большинство «наций» участвовали в торговле теми или иными товарами, самые большие прибыли приносила не покупка и продажа товаров, а обмен различных валют посредством векселей. Именно последние позволяли купцам-банкирам, объединенным в «нации», присваивать в качестве прибыли различия в курсе валют в разных местах в один момент времени и в разные моменты времени в одном месте. А поскольку эти различия в XVI веке бывали огромными, то и те «нации», которые наилучшим образом могли воспользоваться ими, получали колоссальные доходы.

Вопреки широко распространенному в то время убеждению, эта чрезвычайно прибыльная деятельность оказывалась совсем небесполезна и для простых купцов, а также для различных властителей, под юрисдикцией которых работали «нации» купцов-банкиров. Эта польза заключалась в освобождении их клиентов от рисков и забот, связанных с перевозкой ценных средств платежа между теми местами, где делались закупки, и местами, где распродавались товары, а также с необходимостью обмена этих средств платежа в незнакомом и непредсказуемом окружении. Одной из причин высокой доходности обменных операций этих «наций» как раз и была исключительная полезность их услуг для обширной клиентуры, причем предоставление этих услуг почти не влекло за собой никакого риска и проблем для купцов-банкиров, объединенных в обширные и сплоченные «нации». В частности, такая

система позволяла ее членам осуществлять транспортировку не всех средств платежа, чьи перемещения во времени и пространстве они контролировали, а только очень небольшую долю, соответствующую тем перемещениям, которые не были уравновешены более или менее совпадающими перемещениями в противоположном направлении. Более того, одновременное присутствие «нации» на самых важных рынках европейского мира-экономики превращало эти места в знакомое и предсказуемое окружение для всех ее членов вне зависимости от того, где они жили и совершали операции. Короче говоря, те операции, которые для клиентов данной «нации» были бы дорогостоящими и рискованными, для самих членов «нации» становились даровыми и безопасными, и это различие обращалось в крупные и стабильные прибыли.

Объем и стабильность этих прибылей зависели не только от размаха и степени сотрудничества, достигнутого внутри каждой отдельной «нации», но и от размаха и степени сотрудничества между наиболее важными «нациями» при координации своих операций и при взаимной компенсации своей пространственной или функциональной специализации. Прежде всего именно в этой сфере наиболее заметна эскалация межкапиталистической борьбы, начиная с кризиса 1557–1562 годов и далее.

Согласно Бойе-Самбо, Делепласу и Гийяру (Boyer-Xambeau, Deleplace and Gillard 1991: 26–32) вплоть до этого кризиса самой важной группировкой, задействованной в организации и управлении европейской коммерческой и денежной системой, была флорентийская «нация», селившаяся в основном в Лионе и обладавшая преимущественным влиянием на городских ярмарках. Рожденная столетием раньше под гегемонией Медичи, флорентийская «нация» возмужала лишь в XVI веке, когда возобновление политической борьбы во Флоренции привело к постоянному оттоку изгнанников, оседавших во Франции, особенно в Лионе, который они превратили во «французскую Тоскану». Быстро усиливалось и значение генуэзской «нации», чье богатство возрастало параллельно с экспансией иберийской торговли с Азией и Америкой. Более второстепенную, но все же существенную роль в регулировании европейской коммерческой и денежной системы играли четыре другие «нации» — немцы и англичане в Антверпене, миланцы в Лионе и лукканцы сперва в Антверпене, а затем в Лионе. Отметим также на будущее, что ни Венеция, ни Голландия — величайшие капиталистические державы XV и XVII веков соответственно — не были представлены в этом космополитическом ансамбле капиталистических «наций».

В первой половине XVI века между различными составляющими этого космополитического ансамбля в основном поддерживались отношения сотрудничества. Каждая «нация» специализировалась на кон-

кретной рыночной нише, определяемой товаром (ткани — у англичан, квасцы, серебро и медь — у немцев, металлические изделия — у миланцев, различные скобяные изделия — у лукканцев) или преобладающими отношениями политического обмена с какой-либо из двух наиболее могущественных территориалистских организаций в европейском мире-экономике (у флорентийцев — с Францией, у генуэзцев — с Испанией). Выступая сообща на ярмарках, например на Лионской, или в местах более регулярного обмена товаров и денег, таких, как Антверпен, и dealing долговыми обязательствами, информацией и связями, приобретенными при сделках с перекрывающимися друг друга, но четко различающимися кругами клиентуры, различные «нации» сотрудничали друг с другом при достижении трех основных результатов.

Во-первых, они стремились к тому, чтобы максимально возможное число долговых обязательств прямо или косвенно покрывало друг друга, тем самым сводя к минимуму необходимость физической перевозки денег, которую приходилось осуществлять «нациям». Во-вторых, сообща они более четко представляли себе условия, влияющие на тенденции и колебания ставок обмена, чем если бы действовали порознь. И в-третьих, они вовлекали друг друга в прибыльные торговые или финансовые сделки, такие, как избрание императора в 1519 году, которые были бы слишком крупными или рискованными для членов одной «нации», но становились вполне реальными для «многонациональных» совместных предприятий. Эти результаты сотрудничества были основной причиной, по которой различные «нации» пересекались в определенных местах в определенное время, тем самым создавая и поддерживая на плаву такие главные рынки, как Антверпен и Лион. Но едва эти последствия снижали свое значение в глазах одной или нескольких ключевых «наций», сотрудничество сменялось конкуренцией, и центральное положение таких космополитических рынков, как Антверпен и Лион, последовательно подтачивалось и в конце концов уничтожалось.

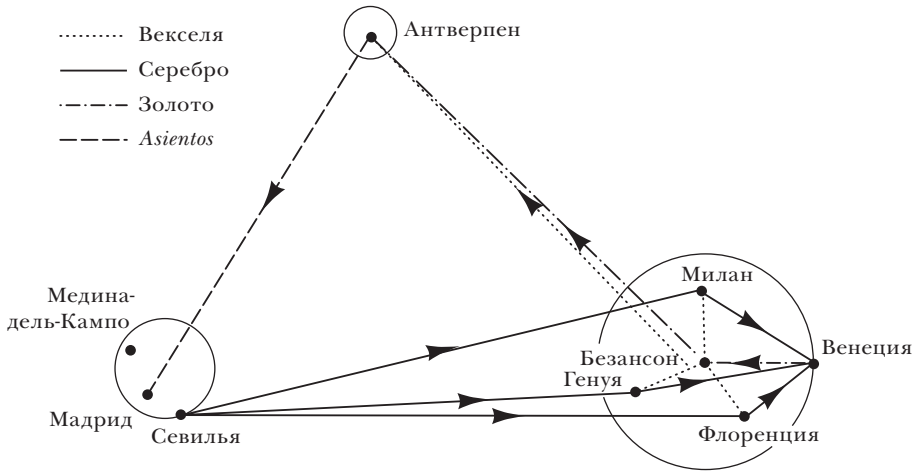
Этот поворот начался в 1530-е годы, когда американские поставки белого металла вытеснили с рынка германское серебро, тем самым был разрушен торговый фундамент немецкой «нации» и укрепился фундамент генуэзской «нации». В те же годы генуэзцы начали проводить собственные ярмарки, конкурирующие с лионскими, которые контролировались флорентийской «нацией». Несмотря на эти первые признаки эскалации межкапиталистической конкуренции, сотрудничество между главными «нациями» в 1540-е и начале 1550-х годов в основном продолжалось.

Настоящая эскалация началась лишь с кризиса 1557–1562 годов. Как отмечалось выше, именно в ходе этого кризиса германский капитал был вытеснен из высоких финансов генуэзским капиталом. Что более важно,

генуэзцы ввели систему *asientos* — контрактов с испанским правительством, дававших генуэзцам почти полный контроль над поставками американского серебра в Севилью в обмен на золото и другие «хорошие деньги», поставляемые в Антверпен, который быстро стал главным центром операций имперской испанской армии. В результате генуэзская «нация» утратила всякую заинтересованность в сотрудничестве с флорентийской «нацией» и начала агрессивно использовать поставки американского серебра, чтобы переманить итальянские средства платежа (золото и векселя) с лионских ярмарок на собственные «безансонские» ярмарки. Хотя эти ярмарки по-прежнему назывались по имени города Безансона (в итальянском прочтении), где они и проводились первоначально, на самом деле они перемещались с места на место (в Шамбери, Полинья, Тренто, Коиру, Риволи, Ивреа и Асти) по прихоти генуэзцев (Boyer-Xambeau, Deleplace and Gillard 1991: 319–328, 123).

К 1579 году, когда безансонские ярмарки закрепились в Пьяченце (герцогство Парма), сложился жестко контролируемый и чрезвычайно прибыльный треугольник: генуэзцы перекачивали американское серебро из Севильи в северную Италию, где меняли его на золото и векселя, а те доставляли испанским властям в Антверпен в обмен на *asientos*, дававшие им контроль над американским серебром в Севилье (см. рис. 5). К концу 1580-х годов последовательная централизация поставок американского серебра и северо-итальянского золота и векселей в рамках генуэзского треугольника сделала упадок Лиона как главного денежного рынка необратимым. Хотя Антверпен был одним из трех углов генуэзского треугольника, его жизнеспособность как центрального товарного и денежного рынка оказалась подорвана еще раньше. Вытеснение немцев и усиление эксклюзивности генуэзско-иберийских связей привели к отчуждению англичан, которые в конце 1560-х годов вернулись домой во главе с Томасом Грешэмом, чтобы убедить Елизавету I, как важно добиться независимости Англии от иностранцев не только в торговле, но и в финансах (см. главу 3).

Таким образом, укрепление системы пьяченцских ярмарок ознаменовало крах системы сотрудничающих «наций», которая управляла капиталистической машиной европейского мира-экономики в первой половине XVI века. Пока что генуэзцы оказались на коне, но эта первая победа в битве за господство в высоких финансах была лишь прелюдией к более длительной борьбе. Речь идет о войне за независимость Голландии, в которой генуэзцы предоставили своим испанским партнерам право вести реальные сражения, а сами наживались за кулисами, превращая доставленное в Севилью серебро в золото и прочие «хорошие деньги», которые переправлялись в Антверпен, к театру военных



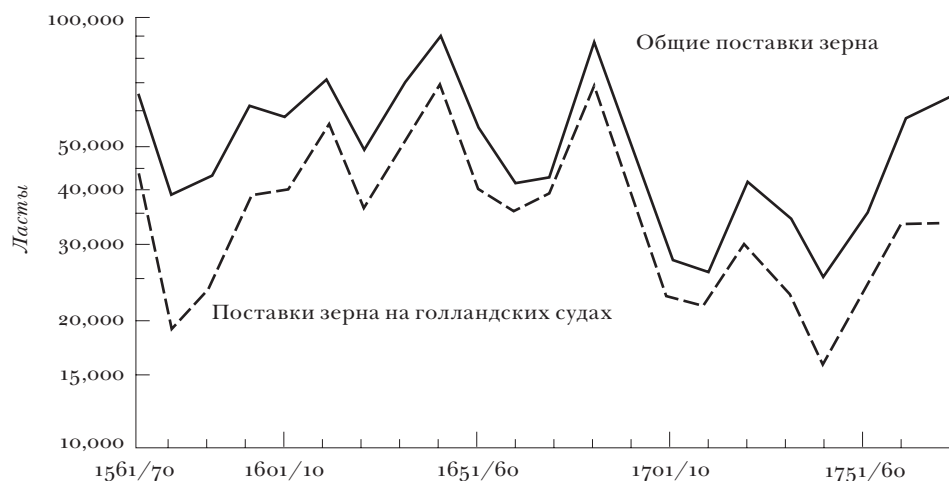
Источник: Boyer-Xambeau, Deleplace and Gillard (1991: 328).

Рис. 5. Генуэзское пространство потоков, конец XVI — начало XVII века

действий. Без этой войны, вероятно, не было бы никакой «генуэзской эпохи». Но эта же самая война в конце концов согнала генуэзцев с командных высот капиталистического мира-экономики.

Когда в 1566 году испанские войска были посланы на оккупацию Нидерландов — по сути для того, чтобы обеспечить сбор налогов, — этот ход больно отозвался на самих испанцах. Голландские повстанцы вышли в море и не только научились блестяще уклоняться от уплаты налогов, но и взимали с Испанской империи своего рода «обратный» налог посредством каперства и пиратства. На целых восемьдесят лет, то есть до самого конца Тридцатилетней войны, образовалась крупная и растущая утечка испанских финансов, которая усиливала голландских бунтовщиков и ослабляла Испанию как абсолютно, так и по отношению к подчиненным и конкурирующим территориалистским организациям, в частности, Франции и Англии. Ослабление имперского центра привело к бесчисленным войнам и восстаниям, продолжавшимся вплоть до Вестфальского мира, который институционализировал складывавшийся в Европе баланс сил.

В ходе этой борьбы важнейшим источником голландской мощи и богатства являлся контроль над поставками зерна и кораблестроительных материалов с Балтики. Эти поставки стали в Европе абсолютно необходимы для ведения военных действий на суше и на море после истоще-



Источник: Kriedte (1983: 67)

Рис. 6. Объем поставок зерна через Зунд, 1562–1780 (в среднем за десять лет в ластах)

ния конкурентных поставок из Средиземноморья в первой половине XVI века. Чем дальше голландцам удавалось сдерживать иберийскую силу и втягивать в конфликт другие страны, тем больше они наживались на контроле за балтийской торговлей. Эти прибыли, дополняемые взимаемым с Испании «обратным налогом», являлись первоначальным и основным источником того «горя от богатства» (Schama 1988), которое с самого начала характеризовало голландский капитализм. В этом смысле балтийская торговля безусловно являлась амстердамской *moeder commercie* — фундаментом, на котором зиждилось процветание города (ср.: Boxer 1965: 53; Kriedte 1983: 78).

Балтийская торговля приносила большие барыши, но не развивалась. В течение двух столетий роста и упадка амстердамской коммерции, то есть с середины XVI по середину XVIII века, объем поставок зерна с Балтики в Западную Европу очень сильно колебался, но в вековом масштабе оставался на одном уровне и даже снижался. В первом из двух столетий эта стагнация частично компенсировалась ростом поставок других товаров, например шведского железа, и повышением доли балтийского зерна, перевозимого на голландских кораблях. Но, даже если учитывать этот рост, общей тенденцией в золотой век голландской торговли оставалось вялое увеличение объема товаров, обмен которых велся в Балтийском регионе (см. рис. 6).

Между тем фактом, что объем балтийской торговли застыл на месте, и ее характеристикой как «матери» голландского богатства нет никакого противоречия. В этой характеристике просто отразилось то обстоятельство, что прибыльность балтийской торговли в основном представляла собой подарок географии и истории и приносимые ею дивиденды стали скорее источником, нежели результатом развития голландского капитализма. Как и при развитии капитализма в северной Италии тремя веками ранее, все, что требовалось от голландских купцов, чтобы стать лидерами в процессе капиталистического накопления, — «плыть под тем ветром, который дует, и... поставить паруса так, чтобы воспользоваться им в полной мере», как выразился Пиренн в ранее цитировавшемся, метафорическом описании роста новых ведущих капиталистических «классов» в целом. Согласно Пиренну для успеха требовались отвага, предприимчивость и решительность. Но, как и в случае итальянских купеческих общин, предшествовавших голландским — а если на то пошло, то и английским с северо-американскими, — голландцам не хватило бы никакой отваги, предприимчивости и решительности, чтобы так стремительно и так успешно стать новым ведущим капиталистическим «классом» европейского мира-экономики, если бы им не посчастливилось жить тогда и там, когда дул «попутный ветер».

Этот «ветер» всегда представлял собой последствия системных обстоятельств, ставших нечаянным результатом действий различных сил и главным образом той силы, которую уже сталкивали с командных высот мира-экономики. В случае Голландии системные обстоятельства состояли из фундаментального временного и пространственного дисбаланса между спросом зерна и корабельных материалов и их поставками в европейском мире-экономике в целом. Ведь в течение большей части XVI и первой половины XVII века этот спрос был крупным и быстро возрастал, особенно на Западе, вследствие притока американского серебра и эскалации силовой борьбы на море и на суше между приатлантическими государствами. Но поставки не могли расти и не росли так же быстро, как спрос, и, более того, с истощением средиземноморских ресурсов они сконцентрировались в Балтийском регионе.

Благодаря уже произошедшему упадку Ганзейской лиги и собственным традициям мореплавания, коренившимся в рыболовстве и в масштабных каботажных перевозках по северным морям, голландское торговое сообщество оказалось в уникальной позиции, позволявшей эксплуатировать эту хроническую временную и пространственную диспропорцию между спросом и предложением. Установив жесткий контроль над перевозками балтийских товаров через датские проливы,

голландцы заняли рыночную нишу, которая в ходе XVI века приобрела исключительное стратегическое значение в европейском мире-экономике, и благодаря этому получили в свое распоряжение мощный и стабильный приток избыточных денег, который сумели прирастить, взимая «обратный налог» с Испанской империи.

Изрядную и, возможно, самую большую долю этих излишков составлял «избыточный капитал» — капитал, который невозможно было прибыльно инвестировать в те отрасли, которые его приносили. Если бы излишки были снова вложены в балтийскую торговлю, самым вероятным последствием стал бы рост закупочных цен и/или падение цен на рынках сбыта, которое бы уничтожило всю прибыльность этого занятия. Однако, как и Медичи в XV веке, купеческая элита, взращенная и вскормленная накоплением этих излишков и контролировавшая их использование, понимала, к чему приведет расширение балтийской торговли, и старательно избегала подобных шагов.

Вместо этого голландский избыточный капитал утилизировался аналогично тому, как поступали североитальянские капиталистические классы, оказавшиеся в схожей позиции в конце XIV — начале XV века. Они приобретали активы, приносящие ренту, в частности землю, и развивали товарное сельское хозяйство. В этом отношении основное различие между голландцами и их итальянскими предшественниками заключалось в той поспешности, с которой голландские купцы превращались в класс рантье.

Капиталистические классы итальянских городов-государств приобрели достаточно большие сельские территории, допускавшие серьезные инвестиции в землю и в товарное сельское хозяйство, лишь *после завершения* торговой экспансии. Наоборот, голландцы приобретали такие земли в самом процессе превращения в суверенное государство. Таким образом, инвестиции в землю и прочие активы, приносящие ренту, стали ранней чертой голландского капитализма, о чем свидетельствует тот факт, что уже в 1652 году, то есть *задолго до конца* голландской торговой экспансии, в массовом порядке раздавались обоснованные жалобы на забвение интересов торговли, поскольку «*Heeren* [регенты] не были купцами, а получали доходы от домов, земель и инвестиций» (заявление историка Льева Аитземы, цит. по: Wilson 1968: 44; см. также: Boxer 1965: ch. 2).

Вторая аналогия между голландской и раннеитальянской стратегиями утилизации избыточного капитала связана с инвестициями в войну и политическую деятельность. Уже в начале своей борьбы с Испанией голландские купцы вступили в неформальные взаимоотношения политического обмена с английской монархией, которая обеспе-

чивала им защиту в обмен на режим благоприятствования в торговле и финансах. В результате даже раздавались предложения об объединении английского и голландского государств. «Такой союз предлагался голландцами при Елизавете и еще раз в 1614–1619 годах на условиях, очень выгодных для голландских купцов». Но из этих предложений ничего не вышло (Hill 1967: 123). По всей вероятности, основная причина, по которой голландские купцы отвергли выгодное английское предложение, заключалась в том, что они успели наладить органичные и формальные отношения политического обмена с местной территориалистской организацией — домом Оранских. Существенной чертой этих отношений было предоставление голландским купеческим классом платежных средств, деловой информации и связей в обмен на военные и политические возможности дома Оранских, в частности организацию защиты страны. В результате политическая организация, Соединенные Провинции, сочетала в себе преимущества капитализма и территориализма намного эффективнее, чем когда-либо удавалось какому-либо из городов-государств северной Италии, включая и Венецию. Английская защита просто больше не требовалась, на каких бы благоприятных условиях она не предоставлялась.

Третья аналогия между голландской и раннеитальянской стратегиями утилизации избыточного капитала заключается в инвестициях в крупномасштабное потребление культурной продукции через покровительство искусствам и прочим интеллектуальным занятиям. Невзирая на свое главенство в высоких финансах, генуэзский капиталистический класс никогда не отличался таким потреблением в сколько-нибудь больших масштабах, вероятно, вследствие своего неучастия в политической деятельности. Совсем другое дело — голландцы, которые очень быстро установили свое лидерство в потреблении культурной продукции, сохраняя его в течение всей генуэзской эпохи. Как в XV веке Венеция и Флоренция были центрами Высокого Возрождения, так и Амстердам в начале XVII века стал центром перехода от «атмосферы Возрождения», которая преобладала в Европе в предыдущие два столетия, к «атмосфере Просвещения», которая воцарится в Европе на следующие полтора века (Trevor-Roper 1967: 66–67, 93–94; см. также: Wilson 1968: chs 7–9).

Со всех этих точек зрения, голландская стратегия утилизации избыточного капитала носила большее сходство со стратегией, ранее применявшейся венецианцами, чем со стратегией какого-либо иного капиталистического класса северной Италии. Однако в отличие от венецианцев голландцы стали лидерами коммерческой экспансии в масштабах всего европейского мира-экономики, тем самым превратив

Амстердам не просто в «северную Венецию», что является общепризнанным, но также и в «северную Геную». Начиная с XV века, венецианцы ничего не делали для того, чтобы направить избыточный капитал на создание нового, более обширного коммерческого пространства. Преуспев в вытеснении генуэзцев из левантийской торговли («мать-торговля» самой Венеции), они избрали стратегию региональной, то есть восточносредиземноморской специализации, нацеленную на усиление контроля за этой торговлей, а когда прибыли от такой политики начали падать, еще больше усилий стали уделять производству. Такая стратегия позволила Венеции столетиями оставаться образцом государственного устройства, и в этом отношении ни Соединенные Провинции, ни даже Генуэзская республика никогда не были ей конкурентами. Тем не менее сама по себе эта стратегия не создавала новых прибыльных возможностей для инвестиции избыточного капитала, который стал «горем» всей северной Италии. Вследствие этого задача превращения североитальянской коммерческой экспансии XV века в новую коммерческую экспансию системного значения выпала на долю более слабой в политическом и военном отношении Генуи, что она и сделала, специализируясь на строго деловых аспектах стратегии, а необходимые политические и военные мероприятия предоставив своим иберийским партнерам.

В противоположность обеим стратегиям накопления — венецианской стратегии региональной консолидации, основанной на самодостаточности в политике и войнах, и генуэзской стратегии всемирной экспансии, основанной на отношениях политического обмена с иностранными державами, — голландцы в начале XVII века двигались в обоих направлениях одновременно, объединив обе стратегии в гармоничном синтезе. Такой подход основывался на внутренних отношениях политического обмена, благодаря которым голландский капитализм приобрел самодостаточность в войнах и в политике, и сочетал региональную консолидацию со всемирной экспансией голландской торговли и финансов. В часто цитируемом отрывке, написанном в 1728 году, когда возглавлявшаяся голландцами фаза коммерческой экспансии европейского мира-экономики близилась к завершению, Даниэль Дефо так обозначил ключевой аспект этой стратегии:

Голландцев следует понимать таковыми, кем они по сути являются — Посредниками в Торговле, Агентами и Маклерами Европы... они *покупают*, чтобы *продавать*, *получают*, чтобы *отправлять*, и самая большая Доля их обширной Коммерции состоит в снабжении *из* Всех Частей Света с тем, чтобы снабжать Весь Свет (Цит. по: Wilson 1968: 22).

В этом утверждении можно выделить две части, являющиеся описанием не просто наиболее типичной черты голландской торговой системы, начиная с приобретения ею системного значения в XVI веке и кончая ее упадком в XVIII веке, но также и самой *экспансии* в масштабах всей системы. Первую часть утверждения, относящуюся к Европе, можно понимать как описание *первоначальной* роли голландцев как венецианцев севера, как «посредников» в балтийской торговле, как промежуточное звено между поставками зерна и корабельных материалов из северо-восточной Европы, с одной стороны, и западноевропейским спросом на эти товары — с другой стороны. Вторая же часть утверждения, напротив, относится ко всему миру и может быть понята как описание *зрелой* роли голландцев как генуэзцев севера, как «посредников» в глобальной торговле, как промежуточное звено между мировыми поставками в целом и мировым спросом в целом.

Такое прочтение утверждения Дефо скрывается в идее Броделя о том, что первым условием голландского коммерческого господства была Европа, а вторым — весь мир: «Голландия завоевала торговую Европу — и вполне логично, что мир был отдан ей почти в придачу. Во всяком случае, что с одной, что с другой стороны, но именно аналогичными методами Голландия навязала свое преобладание или, лучше сказать, свою торговую монополию рядом с собой или вдали от себя» (Бродель 1992: 205).

Это расширение масштабов голландской коммерческой системы от региональной до глобальной было осуществлено и сохранялось благодаря *сочетанию* трех взаимосвязанных направлений политики. Первое из них имело целью превращение Амстердама в ключевой узел европейской и всемирной торговли. Сосредоточив в Амстердаме хранение и обмен тех товаров, которые имели наибольшее стратегическое значение для европейской и мировой торговли в любой конкретный момент времени, голландский капиталистический класс закрепил за собой беспрецедентную и не имеющую аналогов возможность управлять диспропорциями в европейском мире-экономике и извлекать из них прибыль.

Правило всегда было одно: закупить у производителя по низкой цене за наличные деньги, лучше уплатив вперед, поместить на склад и дожидаться повышения цены (или спровоцировать его). Как только предвиделась война, сулящая высокие цены на становящиеся редкими чужеземные товары, амстердамские купцы до отказа набивали пять или шесть этажей своих складов, так что, например, накануне войны за испанское наследство корабли не могли больше выгружать свои грузы из-за отсутствия места (Бродель 1988: 418).

Видимым орудием этой политики были

огромные склады, более емкие, более дорогие, чем большие корабли. В них удавалось держать массу зерна, равную десяти-двенадцатикратной годовой потребности Соединенных Провинций (1671), сельдь или пряности, английские сукна или французское вино, польскую или ост-индскую селитру, шведскую медь, табак из Мэриленда, венесуэльское какао, русскую пушнину и испанскую шерсть, прибалтийскую пеньку и левантинский шелк (Бродель 1988: 418; см. также: Barbour 1950: 75).

Но гораздо более важным, хотя и менее заметным орудием, применявшимся голландцами в их стремлении переманить товарную торговлю в Амстердам из других перевалочных пунктов либо предотвратить непосредственный обмен между производителями и потребителями, была их верховная власть над средствами платежа. Благодаря ей им в течение десятилетий удавалось опередить реальных или потенциальных конкурентов. Таким образом они имели возможность в одиночку эксплуатировать непрерывно растущую у производителей потребность в деньгах, получая товары в обмен на звонкую монету или платя авансом (ср.: Бродель 1988: 418–419). И здесь мы подходим ко второй составляющей той стратегии накопления, которая стала движущей силой и опорой для голландского капиталистического класса в его восхождении от регионального к глобальному торговому господству. Этой составляющей являлась политика по превращению Амстердама не только в центральный склад мировой торговли, но и в центральный рынок денег и капитала для европейского мира-экономики. Ключевым тактическим ходом этой политики было создание в Амстердаме первой *постоянно действующей* фондовой биржи.

Амстердамская биржа не являлась первым в мире фондовым рынком. Разнообразные фондовые рынки возникали и процветали в Генуе, на лейпцигских ярмарках и во многих ганзейских городах в XV веке, а еще раньше в итальянских городах-государствах существовали рынки государственных займов. «Вот сколько доказательств первенства Средиземноморья! Но что было новым в Амстердаме, так это объемы, “текучесть”, открытость, свобода спекулятивных сделок» (Бродель 1988: 88).

Способность Амстердамской биржи привлекать за счет генуэзских ярмарок свободные деньги и спрос на них и на кредит со всей Европы быстро возрастала на рубеже XVI–XVII веков и достигла колоссальных масштабов после кризиса 1619–1622 годов (Бродель 1988: 78). Сверхизобилие платежных средств, уже находившихся в распоряжении голландского капиталистического класса благодаря его контролю за балтийскими по-

ставками и выжимавшемся из Испании «обратному налогу», таким образом, было дополнено мобилизацией и перекачиванием избыточного капитала со всей Европы на Амстердамскую биржу и в банковские институты, созданные голландцами для обслуживания биржи. В первую очередь таковым был *Wisselbank*, основанный в 1609 году и выполнявший функции, типичные для будущих центральных банков. Полный контроль над платежными средствами, на котором основывалось коммерческое господство голландского посреднического капитализма, благодаря этому укрепился и надолго оказался совершенно недостижимым для какой-либо из соперничавших группировок. Централизация в Амстердаме сделок и спекуляции товарами, в свою очередь, увеличили фактическую нужду города в деньгах и, следовательно, способность его биржи и ее банковских институтов привлекать со всей Европы денежный капитал — как свободный, так и нет. Таким образом установился круг экспансии с положительной обратной связью, посредством которого крепнущая ключевая позиция Амстердама в отношении торговли и финансов породила для всех сколько-нибудь значительных европейских деловых и политических организаций необходимость быть представленными на Амстердамской бирже, и «благодаря встрече крупных негоциантов и тучи посредников все здесь решалось разом: товарные операции, операции вексельные, участия, морские страховые сделки» (Бродель 1988: 87).

Этот круг экспансии с положительной обратной связью никогда бы не вышел на новый уровень, не говоря уже о том, чтобы принести столь яркие результаты, если бы не третье направление политики, дополнявшее и подпиравшее два других направления, которые способствовали превращению Амстердама в ключевой узел всемирной торговли и всемирных финансов. Оно состояло в организации крупномасштабных акционерных компаний, получавших от голландского правительства привилегию на торговую и военную монополию на обширных заморских торговых пространствах. Эти компании были деловыми предприятиями, призванными обеспечивать прибыль и дивиденды, но одновременно вести военную и политическую деятельность от имени голландского правительства.

В этом отношении, как замечает Морис Добб (Maurice Dobb 1963: 208–209), ссылаясь на Зомбарта, привилегированные компании XVII века походили на генуэзские маоне — ассоциации частных лиц, созданные для получения прибыли от военных и политических операций, таких, как завоевание Кафы или колонизация Хиоса. Эти ассоциации играли ключевую роль в эпоху первоначального формирования генуэзского капиталистического класса в течение коммерческой экспансии XIII — начала XIV века, но впоследствии были вытеснены более гибкими органи-

зационными структурами, из которых наиболее важной являлась упоминавшаяся выше трансгосударственная «нация» генуэзцев. В XVII веке голландцы не были ни единственными, ни даже первыми из тех, кто возобновлял традиции генуэзских маоне: Английская Ост-Индская компания получила привилегию в 1600 году, а другие английские компании — еще раньше. Тем не менее Голландская Ост-Индская компания, получившая привилегию в 1602 году, добилась в XVII веке наибольшего успеха из всех подобных организаций; англичанам понадобилось еще сто лет, чтобы повторить этот успех, и еще больше времени, чтобы превзойти его (Бродель 1988: 450–451).

Дело в том, что голландские привилегированные компании одновременно и наживались на продолжавшейся централизации в Амстердаме всемирной торговли и высоких финансов, и служили ее орудием — наживались благодаря тому, что эта централизация давала им привилегированный доступ к весьма выгодным возможностям капиталовложений и к экономическим источникам, обеспечивающим поступление капитала, включая возможности для размещения и источники получения избыточного капитала, в зависимости от этапа их развития и от колебаний их активов. Но привилегированные компании одновременно являлись мощными орудиями глобальной экспансии голландских коммерческих и финансовых сетей, и с этой точки зрения их роль в общей голландской стратегии накопления очень трудно переоценить.

В первую очередь привилегированные компании служили посредниками: через них голландский капиталистический класс налаживал *прямые* связи между амстердамским перевалочным пунктом, с одной стороны, и производителями со всего света — с другой стороны. Благодаря этим прямым связям значительно повышалась способность голландского капиталистического класса к централизации в Амстердаме важных коммерческих сделок, а также его способность наблюдать за дисбалансом мировой торговли, регулировать его и наживаться на нем. В то же время привилегированные компании играли решающую роль в приобретении Амстердамом статуса всемирного финансового центра, поскольку инвестиции в привилегированные компании — в первую очередь в Голландскую Ост-Индскую компанию — и спекуляции их акциями были важнейшим фактором, обусловившим успешное превращение Амстердамской биржи в первый постоянно действующий фондовый рынок (Бродель 1988: 88–93; 1992: 223–227; Israel 1989: 75–76, 256–258).

Без такой крупной, прибыльной и быстрорастущей акционерной компании, как Голландская Ост-Индская компания, подобное событие могло бы не произойти вовсе или по крайней мере не в тот момент, когда биржа могла побить старых (генуэзцы) или новых (англичане)

конкурентов в сфере высоких финансов. Но Голландская Ост-Индская компания принесла эпохальный успех, как и стратегия накопления, которой она соответствовала. Более ста лет, где-то с 1610–1620-х годов примерно по 1730-е годы, вождями и операторами европейской капиталистической машины оставались верхние слои голландского торгового класса. В течение этого периода Амстердамская биржа являлась ключевым регулирующим механизмом, через который свободный капитал перенаправлялся в новые торговые предприятия; внутренний круг голландского капиталистического класса непосредственно контролировал некоторые из них, но большинство мог спокойно и даже с прибылью для себя оставить в руках мелких голландских и иностранных (преимущественно английских) предпринимателей.

Посредством биржи капитал перемещался из прибыльных, но застойных и даже сужающихся сфер операций, таких, как балтийская торговля, в новые и многообещающие сферы и непрерывно перераспределялся между государственными организациями и деловыми предприятиями в зависимости от ожидаемых прибылей и рисков. Обеспечивая и организуя это перемещение и перетасовку, голландские купцы, и их верхний капиталистический слой в частности, могли наживаться не только на операциях, иницируемых или контролируемых ими самими, но и на военных, торговых и промышленных предприятиях, организованных и осуществляемых другими лицами. Однако способность голландцев превратить чужие предприятия и операции в способы расширения своего коммерческого превосходства были не безграничными. Сам успех голландской стратегии накопления вскоре привел к возникновению сил, которые сдерживали, подрывали и в конце концов уничтожили способность созданной голландцами всемирной торговой системы к бесконечной экспансии.

Эти силы представляли собой вариации того, что впоследствии получило название «меркантилизм». Их было много и не все они оказались равно успешными. Но вне зависимости от успехов или неудач каждой из них *по отдельности* само *распространение* многочисленных видов меркантилизма в конце XVII — начале XVIII века создало в Европе и в мире в целом такие условия, в которых голландская коммерческая система не могла выжить ни при каких обстоятельствах.

Все варианты меркантилизма имели одну общую черту: они представляли собой более или менее сознательные попытки со стороны территориалистских правителей *подражать* голландцам, тоже ориентироваться на капитализм, что представляло собой наиболее эффективный способ достичь их собственных властных целей. Голландцы во всемирном масштабе продемонстрировали то, что венецианцы еще

раньше продемонстрировали в региональном масштабе, а именно: при благоприятных обстоятельствах системное накопление денежных излишков может стать намного более эффективной техникой политического возвышения, чем приобретение территорий и подданных. Чем больше голландцы преуспевали в бесконечном накоплении капитала и чем сильнее это накопление превращалось в непрерывно растущую способность формировать европейскую политическую систему и манипулировать ею, тем больше европейских территориалистских правителей пускалось по голландскому пути развития, что заключалось в подражании (в той мере, в какой было возможно или считалось желательным) голландским приемам торговли, политики и ведения войн. Создание всемирных торговых империй, направление товарных и денежных потоков в перевалочные пункты, находившиеся под их контролем и юрисдикцией, систематическое накопление денежных излишков, образовавшихся при расчетах с другими территориями — все это было выражением подобных подражательных настроений, охвативших территориалистские организации.

Но меркантилизм представлял собой не просто подражательную реакцию территориалистских правителей на вызов, брошенный глобализирующимся голландским капитализмом. Не менее важной была и тенденция к подтверждению или восстановлению территориалистского принципа автаркии в новой форме «строительства национальной экономики» и к противопоставлению этого принципа голландскому принципу всеобщего посредничества. Ключевым моментом этой тенденции было укрепление «двусторонних связей» — в том смысле, какой вкладывает в этот оборот Альберт Хиршман (Hirschman 1958), — между потребителями и производителями в рамках данной территории, причем это укрепление включало не только развитие посреднической (в основном «производственной») деятельности, связывающей первичное отечественное производство с финальным отечественным потреблением, но и насильственное «отключение» производителей и потребителей от взаимоотношений зависимости от зарубежных (в первую очередь голландских) закупок и продаж.

Обе эти тенденции были типичны для всех вариантов меркантилизма, хотя некоторые его разновидности — в первую очередь английская — имели большую направленность к построению заморской торговой империи, нежели национальной экономики, в то время как другие — в первую очередь французская — проявляли противоположную тенденцию. Так или иначе, к концу XVII века успех английского и французского меркантилизма уже серьезно ограничил способность голландской торговой системы к дальнейшему увеличению глубины и охвата.

Когда же экспансия остановилась, система начала трещать по швам. Однако той соломинкой, которая переломила хребет верблюду, оказалось распространение меркантилизма в тот регион, который питал «мать-торговлю» голландской коммерческой системы.

Основной причиной решающего упадка голландской всемирной торговой системы в 1720-х годах стала волна промышленного меркантилизма нового типа, которая, начиная примерно с 1720 года захлестнула практически весь континент... Вплоть до 1720 года у таких стран, как Пруссия, Россия, Швеция и Дания-Норвегия, не имелось ни средств, ни, пока продолжалась Великая Северная война, возможностей для подражания агрессивному меркантилизму Англии и Франции. Но примерно в 1720 году усилившийся среди северных держав дух конкуренции в сочетании с распространением новых технологий и приемов, нередко голландского или гугенотского происхождения, привел к резким изменениям. В течение следующих двух десятилетий большая часть северной Европы оказалась в рамках систематической политики промышленного меркантилизма (Israel 1989: 383–384).

Голландские купцы не могли ничего сделать, чтобы сдержать и тем более обратить вспять это наступление меркантилизма. Борьба с подобной угрозой превосходила их организационные способности. Однако им вполне хватало организационных способностей на то, чтобы выйти из торговли и сосредоточиться на высоких финансах с целью выиграть от распространения меркантилизма, а не стать его жертвой, более того, в данных обстоятельствах это был наиболее разумный план действий. Ведь усилившаяся конкуренция между территориалистскими организациями Европы, которая подрывала жизнеспособность голландской всемирной торговой системы, одновременно расширяла и углубляла потребность правительств в деньгах и кредите, и голландские деловые сети были отлично приспособлены к тому, чтобы удовлетворять эту потребность и извлекать из нее прибыль. Голландский капиталистический класс мигом ухватился за эту возможность, и где-то с 1740 года его ведущие элементы начали переключаться с торговли на все более эксклюзивную специализацию в высоких финансах.

Как и в случае предыдущих финансовых экспансий флорентийского и генуэзского капитала, переключение голландцев с торговли на финансы произошло в условиях серьезной эскалации межкапиталистической и межтерриториальной борьбы. Однако на этот раз оба вида борьбы полностью слились в конфликты между нациями-государствами, имевшими одновременно и капиталистический, и территориалистский характер. Сперва эскалация этих конфликтов приняла форму торговой

войны между Англией и Францией, которые в ходе коммерческой экспансии в начале XVII века превратились в двух наиболее могущественных конкурентов. За участием в войне за австрийское наследство (1740–1748), согласно Г. У. В. Темперли, «первой из английских войн, в которой абсолютно преобладали торговые интересы и которая велась исключительно ради баланса торговли, а не баланса сил» (цит. по: Wallerstein 1980: 256), вскоре последовало решающее столкновение в Семилетней войне (1756–1763). Так же, как венецианцы по Туринскому миру 1381 года выгнали генуэзцев из восточного Средиземноморья, так и теперь по Парижскому мирному договору 1763 года англичане выгнали французов из Северной Америки и Индии.

Впрочем, на этот раз победитель в межгосударственной борьбе сам был раздираем внутренним противостоянием. Спор между британским правительством и его северо-американскими подданными по поводу раздела прибылей и убытков от совместной победы над французами быстро перерос в американскую Войну за независимость, которой французское правительство с готовностью воспользовалось в попытке компенсировать потерю власти и престижа. Однако победа в этой войне обошлась очень дорого. Фискальный спор относительно распределения военных затрат разразился в самой Франции и последующая революция отозвалась в европейском мире-экономике уже всеобщей войной (см. главу 1).

По крайней мере первоначально эта эскалация борьбы между территориалистскими организациями и внутри них создала исключительно благоприятные условия спроса на финансовые сделки, которые стали специализацией голландского класса капиталистов.

С наступлением 60-х годов XVIII века все государства являлись к кассовым окошкам голландских кредиторов — император, курфюрст Саксонский, курфюрст Баварский, настойчивый король Датский, король Шведский, Россия Екатерины II, король Французский и даже город Гамбург (который, однако, был в то время торжествующим соперником Амстердама) и, наконец, американские инсургенты (Бродель 1992: 247).

При этих обстоятельствах вполне естественно, что голландский капиталистический класс предпочел дистанцироваться от той борьбы, которую территориалистские организации вели друг с другом и сами с собой, и вместо этого сконцентрировать усилия на эксплуатации той конкуренции за мобильный капитал, которая была порождена этой борьбой. Возможности голландцев извлекать прибыль из этой конкуренции долгое время после того, как миновал золотой век их коммерческого господства, конечно, были не безграничными. Возрождение территориа-

лизма в меркантилистском облачении, постепенно захватывавшее Европу, не прошло стороной и мимо голландцев, которые под давлением территориалистских интересов в своей среде — а дом Оранских с готовностью выступил их вождем и организатором — были втянуты в борьбу, имевшую катастрофические последствия. Так, в войне, последовавшей вслед за американским восстанием, голландцы объединились с французами против Великобритании. Однако, как и в случае Франции, Соединенные Провинции ничего не приобрели от поражения британцев. Напротив, последние жестоко отплатили им, в ходе четвертой англо-голландской войны (1781–1784) уничтожив все, что оставалось от голландских военно-морских сил, захватив принадлежавший голландцам Цейлон и получив доступ к Молуккам.

Это поражение и последовавшие «Батавская» революция и оранжистская контрреволюция ускорили смену Амстердама Лондоном как финансового центра европейского мира-экономики. Этот процесс завершился в ходе наполеоновских войн, которые стерли Соединенные Провинции с карты Европы. Однако к тому времени прошло уже более полувека с того момента, как голландцы вышли из торговли, чтобы специализироваться на высоких финансах, и в течение этого полувека голландские финансисты познали собственное «чуждое мгновение», во время которого могли наслаждаться беспрецедентным зрелищем (вдобавок еще и прибыльным), как великие территориалистские правители Европы осаждают их офисы, выпрашивая займы.

Еще раз *и в более внушительных масштабах* конкретный капиталистический класс успешно осуществил и финансировал коммерческую экспансию, включавшую в себя бесчисленные силовые и торговые связи, управляя ею и наживаясь на ней, а затем вовремя вышел из нее. Капитализм как мировая система состоялся. В дальнейшем территориализм мог преуспеть в своих начинаниях лишь путем «интернализации» капиталистических технологий власти. Это, как мы увидим, станет ключевой чертой третьего (британского) системного цикла накопления.

ДИАЛЕКТИКА ГОСУДАРСТВА И КАПИТАЛА

Прежде чем переходить к рассмотрению третьего (британского) системного цикла накопления, следует дополнить наше описание генуэзского и голландского циклов кратким исследованием «организационной революции», которая, несмотря на все сходство между этими циклами, разделяет их как два отдельных этапа капиталистического раз-

вития. Ведь те стратегии, которые структурировали голландский цикл, в ключевых отношениях не только отличались от стратегий, структурировавших предыдущий генуэзский цикл, но и были антитетичны к ним. Различия между двумя этими циклами многообразны и сложны, но всех их можно свести к тому факту, что голландский режим накопления по сравнению с генуэзцами и по отношению к ним «интернализировал издержки защиты».

Понятие «интернализации издержек защиты» впервые ввел Нильс Стенсгард (Steensgaard 1974), чтобы объяснить поразительный успех, ожидавший в XVII веке европейские привилегированные компании, действовавшие в Ост-Индии. Будучи самодостаточными и конкурентоспособными в применении насилия и контроля за ним, эти компании сами «производили» себе защиту, используя терминологию Лейна (Lane 1979: 22–28), причем стоимость этой защиты оказалась ниже и была более прогнозируема, чем плата, взимаемая с караванов и кораблей местными властями в виде дани, пошлин и откровенного вымогательства. То, что местным торговцам приходилось уплачивать как дань, пошлину либо откупные вымогателям, компании могли либо забрать себе как прибыль, либо отдать — или клиентам в виде сниженных цен, или поставщикам в виде повышенных закупочных цен. Если сбереженные деньги раздавались первым либо вторым методом, то привилегированные компании повышали объем своих закупок и продаж за счет местных конкурентов; если нет, то компании увеличивали свои резервы платежных средств либо активов, тем самым расширяя свои возможности по устранению или подчинению местных конкурентов, а также усиливая позиции по отношению к другим соперникам в мире-экономике в целом.

Выражаясь более конкретно, как сформулировал сам Стенсгард, подводя итог своей аргументации,

[подобно] торговой империи португальского короля, эти компании представляли собой интегрированные, неспециализированные предприятия, но с одним существенным отличием. Они управлялись как деловые организации, а не как империи. Сами себе обеспечивая защиту, компании не только присваивали дань, но и становились способными определять качество и цену защиты. Это означало, что издержки защиты вводились в рамки рациональной калькуляции, уходя из непредсказуемой сферы, где властвует «воля Бога или врагов короля» (Steensgaard 1981: 259–260).

Нас сейчас интересует не столько этот особый аспект интернализации издержек защиты, которая была опробована голландцами в их Ост-Индской компании, но гораздо более общий аспект подобной интернализа-

ции, который можно вывести из сравнения голландского и генуэзского режимов накопления в мировом масштабе. При таком сравнении интернализация издержек защиты предстает изобретением, которое позволило голландскому капиталистическому классу зайти в системных процессах накопления капитала на один шаг дальше, чем удалось генуэзским капиталистам. Но одновременно она выглядит как шаг назад в процессе дифференциации между деловыми и государственными организациями.

С целью обозначить это двойное движение — одновременно и вперед и назад — для начала необходимо выявить главные особенности генуэзского режима накопления по сравнению с венецианским. Как выразился Бродель, «в Венеции все делалось ради государства; в Генуе — все для капитала» (Бродель 1988: 445; см. также: Abu-Lughod 1989: 114). Эту дихотомию мы понимаем так, что в Венеции сила капитала основывалась строго на самодостаточности и конкурентоспособности государственного аппарата принуждения, а в Генуе капитал стоял на собственных ногах, и сила генуэзского государства как такового зависела от настроений и возможностей генуэзского капитала. Это различие наблюдается на самых разных уровнях.

В борьбе за рынки и даже при защите своего города военные и политические способности Генуэзской республики не выдерживали конкуренции. Генуя не только проиграла войну с Венецией за контроль над левантской торговлей; помимо того, «Генуя будет беспрестанно уступать чужеземцу — под действием ли силы, добровольно ли или же из осторожности... в то время как Венеция, неприступная за своими водными преградами, впервые покорила только в 1797 году, уступив Бонапарту» (Бродель 1992: 156).

С этой врожденной слабостью генуэзского государства была тесно связана его зависимость от частного капитала в финансовых делах и даже при отправлении военных и политических функций. Мы уже упоминали маоне. Не меньшее значение в этой связи имели компере — государственные займы с гарантиями от нецелевого использования. «В 1407 году компере и маоне были объединены в “Каса ди Сан-Джорджо” (*Casa di San Giorgio*), банке, фактически бывшем государством в государстве, одним из ключей к весьма неохотно разглашавшейся и парадоксальной истории Республики» (Бродель 1988: 441).

В Венеции не существовало подобного института. Здесь государство надежно держало в руках свои финансы и, отнюдь не полагаясь при отправлении военных и политических функций на частные организации, активно занималось предоставлением отдельным купцам и частным организациям базовой инфраструктуры для ведения их бизнеса. «Система торговых галер (*galere da mercato*) относилась как раз к мерам

управляемой экономики, внушенным венецианскому государству скверными временами». Эта система основывалась на том, что правительство строило корабли, владело ими и обеспечивало им вооруженный эскорт в плаваниях, но на ежегодных аукционах сдавало в аренду купцам. «Отсюда происходило использование “частным лицом” орудий, созданных “государственным” сектором». Посредством этой системы непрерывно разрастался

громадный спрут, которого Светлейшая республика содержала по всему пространству Средиземноморья, и то щупальце, которое, начиная с 1314 года, он выбросил в направлении Брюгге с созданием фландрских галер (galere di Fiandra)... Апогей системы, несомненно, пришелся на время около 1460 года, когда Синьория создала любопытную линию маршрутных галер (galere di trafego), которая усилила натиск Венеции в сторону Северной Африки и золота Судана (Бродель 1992: 123–124).

Но и это не все. Вдобавок венецианское государство проявляло исключительную активность и эффективность в перенаправлении товарных потоков на Венецию.

Всякий немецкий купец должен был помещать там свои товары, жить там в одной из комнат, на сей случай предусмотренных, продавать там под придирчивым контролем агентов Синьории свои товары и вкладывать деньги от этих продаж в товары венецианские... Зато Венеция практически запрещала собственным своим купцам покупать и продавать непосредственно в Германии. В результате немцы обязаны были приезжать в Венецию лично, закупать там сукна, хлопок, шерсть, шелк, пряности, перец, золото... а затем, со второй половины XV века, во все возрастающих количествах серебро (Бродель 1992: 122).

Генуэзское правительство не обладало ни волей, ни средствами для наложения подобных ограничений на деятельность отечественных и иностранных купцов. Правда, большая свобода операций привлекала часть германских купцов, но «они [немцы] не могли там найти ничего такого, чего не нашли бы также и в Венеции, своего рода универсальном складском пункте, каким будет им позднее (и в более крупном масштабе) Амстердам. Как было противиться удобствам и соблазнам города, пребывавшего в центре мира-экономики?» (Бродель 1992: 122).

Со всех этих точек зрения венецианский режим накопления с опорой на государство выглядит намного более успешным, чем генуэзский режим с опорой на капитал. Безусловно, так оно и было в кратковре-

менной перспективе, если учитывать то, что в подобных случаях столетие — это еще более краткий промежуток времени, чем полагал Йозеф Шумпетер. Но в долговременном плане не венецианцы, а именно генуэзцы организовали первый всемирный цикл накопления капитала, управляли им и получали от него прибыль. Здесь мы подходим ко второму важному различию между двумя режимами накопления.

Сам успех венецианского режима накопления в сочетании с тем фактом, что этот успех основывался на силе государства, увеличивал интровертность венецианского капитализма и лишал его инновативного импульса. В Венеции капитал в своих основных воплощениях имел или приобретал тенденцию к местечковой, внутренней направленности. Банкиры и финансисты были «поглощены одной только деятельностью городского рынка и не испытывали тяги к возможному переносу своей деятельности за рамки города в поисках клиентуры» (Бродель 1992: 128–129).

За исключением военной и политической сферы, основной инновативный импульс северо-итальянского капитализма исходил не из Венеции. В промышленности, банковском деле и основании крупных фирм инициатива традиционно принадлежала Флоренции и прочим тосканским городам-государствам. В открытии новых торговых путей, в том числе и тех путей, которые были включены венецианским правительством в систему *galere*, инициатива исходила от генуэзцев. Не зная ни продолжительных классовых войн, подобных флорентийской, ни бесконечных распрей, раздиравших Геную, ни врожденной нестабильности торговых и силовых отношений Генуи и Флоренции с внешним миром, в котором им приходилось действовать, Венеция

могла удовлетворяться традиционными и испытанными средствами...

В целом Венеция с самого начала замкнулась на уроках своего успеха. Истинным дождем Венеции, враждебным любым силам, стремившимся к изменениям, было прошлое Синьории, прецеденты, на которые ссылались как на скрижали Закона. И тень, витавшая над величием Венеции, — это само ее величие (Бродель 1992: 129–130).

В резком контрасте с этой моделью, генуэзский капитализм был подвержен мощным центробежным и инновативным импульсам, которые усилились с распадом генуэзской военно-торговой империи в Средиземноморье и Черноморском регионе.

Генуя производила, но для других; она занималась мореплаванием, но для других; она инвестировала, но у других... А тогда — как же обеспечить их

безопасность и их выгоду в чужом доме? То было вечной проблемой Генуи; она жила и должна была жить настороже, будучи осуждена рисковать, но в то же время быть крайне осторожной... Генуя десятки раз меняла курс, всякий раз принимая необходимую метаморфозу. Организовать внешний мир, чтобы сохранить его для себя, затем забросить его, когда он стал непригоден для обитания или для использования; задумать другой, построить его — такова была участь Генуи, неустойчивого организма, сверхчувствительного сейсмографа, который приходил в волнение, где бы ни пошевелился обширный мир. Чудовище ума и при случае твердости, разве не была Генуя осуждена на то, чтобы узурпировать весь мир либо не жить? (Бродель 1992: 161)

Подобно тому как врожденная мощь Венеции в политике и войне являлась ее слабостью, так и генуэзская слабость в этих же самых областях была ее силой. Пытаясь одолеть венецианских конкурентов или же вследствие поражения в борьбе с ними, генуэзские купцы проникали во все уголки европейского мира-экономики и открывали новые торговые пути в его географических границах и за их пределами. В начале XV века генуэзские селтльменты имелись в Крыму, на Хиосе, в Северной Африке, в Севилье, Лиссабоне и Брюгге. И даже лишившись своих торговых факторий в Крыму после его оккупации турками-османами в 1479 году, они вскоре обосновались в Антверпене — центральном складе иберийской мировой торговли — и в Лионе (Бродель 1998: 151; 1992: 163).

В результате генуэзский капиталистический класс получил в свое распоряжение международную финансово-торговую сеть беспрецедентных масштабов и охвата. Всюду, где генуэзцы заводили свой бизнес, они являлись «меньшинством», но, как отмечает Бродель, таким меньшинством, которое обладало готовой и прочной сетью деловых связей.

Итальянцу, который приезжал в Лион, чтобы обосноваться, нужны были только стол и лист бумаги, чему французы удивлялись. Но это оттого, что в городе у него были естественные компаньоны, информаторы, поручители и корреспонденты на разных рынках Европы — короче говоря, все, что составляло кредит купца, на приобретение чего он тратил годы и годы (Бродель 1988: 155).

Не одни лишь генуэзские купцы владели и распоряжались подобными обширными сетями. Как ранее отмечалось, они были лишь одной из нескольких группировок дельцов-экспатриатов, организованных в «нации», которые признавались за таковые другими деловыми группиров-

ками и властями тех мест, в которых они селились. Помимо них, существовали еврейская, армянская и другие купеческие диаспоры, не признававшиеся как «нации». Но благодаря долгой истории генуэзцев со сменявшимися друг друга торговыми империями налаженные ими трансгосударственные торговые и финансовые связи наделяли их в XVI веке явными преимуществами в конкурентной борьбе не только с другими трансгосударственными «нациями», но и с соперниками-венецианцами, которые отличались полным отсутствием подобных трансгосударственных связей.

В целом в ходе вековой конкурентной борьбы венецианский и генуэзский режимы накопления развивались по расходящимся траекториям, которые в XV веке кристаллизовались в две противоположные элементарные формы капиталистической организации. Венеция в конце концов превратилась в прототип всех будущих разновидностей «государственного (монополистического) капитализма», в то время как Генуя превратилась в прототип всех будущих разновидностей «космополитического (финансового) капитализма». Непрерывно изменяющееся сочетание и противопоставление двух этих форм организации и в первую очередь их непрерывно возрастающие размах и сложность, связанные с «интернализацией» одной социальной функции за другой, составляют ключевой аспект эволюции исторического капитализма как всемирной системы.

Из вышеприведенного сопоставления двух системных циклов накопления видно, что эволюция исторического капитализма как всемирной системы с самого начала протекала не линейно, то есть через последовательность простых движений вперед, в ходе которых старые организационные формы раз и навсегда сменялись новыми. Скорее каждый шаг вперед основывался на возрождении отживших в свое время организационных форм. Так, если генуэзский цикл накопления основывался на вытеснении венецианского государственного (монополистического) капитализма союзом генуэзского космополитического (финансового) капитализма с иберийским территориализмом, впоследствии место самого этого союза занял возрожденный в Голландии государственный (монополистический) капитализм в новой более масштабной и более сложной форме.

В этом двойном движении — одновременно вперед и назад — отражается самоограничивающая и диалектическая природа всех организационных инноваций, которые исторически продвигали процесс накопления капитала в мировом масштабе вперед и вширь, во времени и в пространстве. Так, в XV веке генуэзцы вступили в органические отношения политического обмена с иберийскими территориалистскими организациями,

представлявшие собой наиболее разумный — если не единственный — способ обойти пределы, наложенные на экспансию генуэзского капитала уничтожением торговых связей Генуи османской, венецианской и каталоно-арагонской державами, и мы показали, что этот шаг оказался исключительно удачным. Сейчас же мы должны добавить, что за этот успех пришлось заплатить дальнейшим ослаблением политических и военных возможностей генуэзского правительства. Это ослабление, в свою очередь, сделало генуэзский (космополитический) капитализм заложником территориалистских тенденций и возможностей его иберийских союзников, уязвимым перед возрождением государственного (монополистического) капитализма в более сложных и могущественных формах.

Абсолютное и относительное ослабление генуэзского капиталистического капитализма представляло собой неизбежный долговременный результат «разделения труда», свойственного для политического обмена между генуэзским капиталом и иберийскими государствами. Преимущество такого обмена состояло в том, что каждый из двух партнеров мог *специализироваться* на исполнении тех функций, к которым был наиболее приспособлен, одновременно полагаясь на исполнение другим партнером тех функций, к которым был наименее приспособлен. Благодаря такому обмену и разделению труда иберийские правители смогли мобилизовать самую конкурентоспособную и могущественную из существовавших космополитических сетей торговли и финансов для содействия в достижении своих территориалистских притязаний, в то время как генуэзские купцы могли мобилизовать наиболее конкурентоспособный и могущественный из существовавших военно-политических аппаратов для помощи в своих капиталистических притязаниях.

Как бы такое разделение труда ни влияло на склонности и возможности иберийских правителей — хотя те не должны нас сейчас волновать — его влияние на генуэзский капиталистический класс выразилось в дальнейшей «экстернализации» его издержек защиты. Так сказать, вместо того чтобы становиться самодостаточными и конкурентоспособными в своей военно-политической деятельности, необходимой для эффективной защиты торговли, генуэзцы привыкли чрезмерно полагаться на любые «подачки», которых могли добиться у оборонительного аппарата своих иберийских партнеров. Это казалось хорошим способом сократить собственные издержки, и не только казалось, но и было. В сущности, такая экстернализация издержек защиты вполне могла быть важнейшим фактором, обеспечившим успех генуэзцев в организации системного цикла накопления, названного нами по их имени, управлении им и извлечении из него прибылей.

Однако экстернализация издержек защиты одновременно служила главным фактором, ограничивавшим этот успех, потому что генуэзцы практически были не в состоянии *контролировать* то направление, в каком их влекли «подачки», получаемые от иберийских государств. Вообще-то, генуэзцы могли выпрыгнуть из «лодки» иберийских правителей, как только дальнейшее плавание в ней стало невыгодным, что они и сделали, когда в 1557 году вышли из торговли или когда отменили систему пьяченцских ярмарок в конце 1620-х годов. Но именно это и ставило пределы космополитическому капитализму генуэзцев. Их традиционная гибкость во вхождении в конкретные предприятия и выходе из них позволяла им наживаться на предприятиях, организованных другими, но в то же время ограничивала их способность влиять на стратегию и структуру любых предприятий, из которых они извлекали прибыль, и тем более определять ее.

Основной предел генуэзскому режиму накопления ставила усиливавшаяся, а затем полностью завершившаяся экстернализация издержек защиты. Это стало очевидно, как только голландский режим накопления начал перерастать свои региональные мерки и превратился в истинно всемирную систему. Сила этого режима по сравнению с генуэзским режимом и по отношению к нему заключалась в полной интернализации издержек защиты в рамках организаций, производящих накопление капитала.

Подобно венецианскому голландский режим с самого начала опирался на фундаментальную самодостаточность и конкурентоспособность при применении силы и управлении ею. Именно это позволило голландскому капиталистическому классу установить и поддерживать монопольный контроль за балтийской торговлей и дополнять прибыль от этой торговли обратным налогом на Испанскую империю, взимавшимся посредством грабежей: в этом и заключались «первоначальные» источники капиталистического накопления в голландском стиле. Мы показали, что воспроизведение этого способа накопления в расширенных масштабах основывалось на троякой стратегии, которая успешно превратила Амстердам в ключевой узел мировой торговли и высоких финансов и привела к возникновению крупных привилегированных акционерных компаний. Описывая эту стратегию накопления, мы особо выделяли циклические и кумулятивные причинные связи, благодаря которым успех в одной сфере влек за собой успех в двух других. Сейчас же мы должны к этому прибавить, что успех в каждой из этих сфер основывался на предшествовавшей и продолжавшейся интернализации издержек защиты голландского капиталистического класса, организованной голландским государством.

Именно голландское государство... блокировало эстуарий Шельды после 1585 года, парализовав Антверпен, и именно оно в 1648 году заставило Испанию ввести постоянные торговые ограничения и на Шельде, и на фламандском побережье, а также даровать голландцам благоприятные условия торговли в самой Испании. Именно федеративное голландское государство вынудило Данию не закрывать проливы и снизить пошлины на проход по ним... С 1651 года Англия начала сознательно использовать силу, чтобы разрушить голландскую торговлю; лишь благодаря усилиям голландского государства голландские корабли не были изгнаны с морей... Более того, голландцы не могли бы устанавливать свое торговое господство в Азии, Западной Африке, а время от времени также в Карибском бассейне и в Бразилии, если бы Генеральные Штаты не создали и не вооружили торгово-политические организации, беспрецедентные по своим масштабам и используемым ресурсам не только в смысле размаха деловых операций, но и в смысле военно-морской мощи (Israel 1989: 411).

Успех Голландии в этих сферах сам по себе был достаточным условием конца генуэзского превосходства в высоких финансах. Однако даже и в этом отношении самодостаточность и конкурентоспособность голландцев в использовании силы и управлении ею стали непосредственной причиной того, что именно голландцы, и никто иной, сменили генуэзцев в этой роли.

Испания отчаянно нуждалась в надежной системе для перевозки своих капиталов. На смену «генуэзскому» решению, которое заключалось в трансферте фондов по векселям, решению изящному, но предполагавшему господство над международной сетью платежей, пришло простое решение привлечь в качестве перевозчиков как раз тех, чьих нападений на море, военных действий и пиратства опасались. И верх иронии: начиная с 1647 года или 1648 года испанское серебро, необходимое для управления и обороны Южных Нидерландов, будет перевозиться даже не английскими, а голландскими кораблями, может быть, даже еще до того, как Соединенными Провинциями был подписан в январе 1648 года сепаратный Мюнстерский мирный договор (Бродель 1992: 168–169).

Примерно в то же время мы находим другое, еще более непосредственное доказательство больших преимуществ самодостаточности и конкурентоспособности в использовании насилия и управлении им по сравнению с преимуществами коммерческой виртуозности и изощренности. Лишившись ключевого положения в высоких финансах, генуэзцы в 1647 году основали собственную «Compagnia delle Indie Orientali»

и сделали изящный ход, очевидно, направленный на минимизацию рабочих расходов, а также вероятности агрессивных голландских контрамер, наняв голландские корабли с моряками и отправив их в Ост-Индию. Однако не на всех этот шаг произвел впечатление: «Голландская Ост-Индская компания ответила, захватив корабли, арестовав голландцев, а генуэзцев отправив домой» (Israel 1989: 414).

Интернализация издержек защиты позволила голландцам завести системный процесс накопления капитала гораздо дальше, чем была способна генуэзская стратегия экстернализации издержек защиты. Собственно говоря, как генуэзцы садились в чужие «лодки», так и «голландцы по большому счету шли по чужим следам» (Braudel 1984: 216). В частности, если голландцы в отличие от венецианцев двумя столетиями ранее смогли так быстро и успешно превратить свое региональное торговое превосходство во всемирное коммерческо-финансовое господство, то лишь потому, что другими уже был установлен прямой морской путь в Ост-Индию. Более того, эти «другие» превратились во врагов, и с самого начала экспансия в Индийском и Атлантическом океанах замышлялась и проводилась голландцами как расширение в пространстве и во времени их борьбы с Испанской империей, о чем свидетельствует тот факт, что в уставах голландских Ост-Индской и Вест-Индской компаний среди главных целей подчеркивалась и задача подрывать силу, престиж и доходы Испании и Португалии.

Но именно этот антагонизм по отношению к иберийской мощи и отличал голландскую торговую экспансию от генуэзской, позволив первой зайти в системном процессе накопления гораздо дальше, чем удалось последней. Взяв в свои руки политическую организацию коммерческого пространства, голландцы смогли применить капиталистическую логику действий по отношению к издержкам защиты во внеевропейском мире.

Эта тенденция с наибольшей очевидностью проявилась в Индийском океане, где португальцы владычествовали и до, и после их включения в Испанскую империю в 1560-х годах. Здесь, как и повсюду, португальские предприятия несли в себе признаки религиозного пыла и нетерпимости, которые в первую очередь и побуждали иберийских правителей к заморской экспансии.

Крестоносные традиции португальцев, бескомпромиссная ортодоксия и пыл их миссионеров серьезно вредили их торговым и дипломатическим начинаниям. В тех областях, где ислам представлял собой преобладающую религию и быстро распространялся как среди индуистов, так и среди языческих народов, португальцы нередко были обречены вести религиозные

войны, хотя торговые договоры в гораздо большей степени отвечали бы их интересам (Parry 1981: 244).

Что более важно, территориалистские тенденции, характерные для иберийских правителей, вынуждали португальцев в Южной Азии к распылению сил, к повышению, а не снижению издержек защиты в этих регионах и, соответственно, к большей уязвимости при появлении более «экономных» конкурентов из Европы. Захватывая источники снабжения, уничтожая арабские корабли и в целом повышая для местных торговцев риск захвата, португальцы сильно взвинтили цены на защиту на красноморском маршруте, тем самым на несколько десятилетий сумев создать серьезные затруднения для своих арабских и венецианских конкурентов.

Но одновременно португальский король увеличил затраты на защиту и для собственного предприятия по торговле пряностями: в эти затраты входило пускание пыли в глаза индийским князьям, захват торговых факторий и поддержание военно-морского владычества в Индийском океане... Пытаясь перерезать красноморский маршрут, [он] взвинтил затраты на защиту и для своего предприятия. В дальнейшем он уже не мог существенно снизить цену на пряности, не входя в убытки (Lane 1979: 17–18).

Вследствие этого красноморский маршрут так никогда и не был перерезан окончательно. По сути, после некоторой перестановки силы для борьбы с новым конкурентом арабы и венецианцы сумели вернуть многое из отнятого португальцами. Возможно, в этом им помогла консолидация Османской империи, которая не просто облагала торговлю налогами, но и поощряла ее в своих владениях, обеспечивая безопасность во всех портах и на сухопутных маршрутах, строя и содержа дороги и гостиницы, даруя местным купцам значительную свободу торговли и сотрудничая с иностранными купцами (Kasaba 1992: 8). Но вне зависимости от роли Османской империи восточные товары продолжали в больших количествах перевозиться по старым путям, «и хотя португальцы без устали нападали на эту торговлю, им так и не удалось ее уничтожить» (Parry 1981: 249).

Таким образом, португальцы были вынуждены «[найти] свое место не как победившей империи, а как одной из множества соперничающих и враждующих морских держав в мелких водах [индонезийского] архипелага» (Parry 1981: 242). Их судоходство в Индийском океане оставалось «еще одной нитью в уже существующей паутине малайско-индонезийской межпортовой торговли» (Boxer 1973: 49). Их режим,

«возведенный на войне, принуждении и насилии, ни в какой момент не представлял собой “очередного этапа” в экономическом развитии азиатской торговли» (Van Leur 1955: 118). В рамках созвездия держав Индийского океана положение португальцев как первых среди равных, а также прибыльность их торговли зависели исключительно от их непревзойденной военно-морской мощи. «Появление в восточных морях такого врага, который мог бы разбить их на море, серьезно подорвало бы их силу и торговлю. Турки несколько раз пытались сделать это, но безуспешно. В конце концов это удалось европейскому врагу [в лице Голландской Ост-Индской компании]» (Pagú 1981: 249).

Способность Голландской Ост-Индской компании разгромить португальцев на море была необходимым, но ни в коем случае не достаточным условием прибыльного включения Ост-Индии или отдельных ее частей в голландскую торговую империю. Голландцы вскоре поняли, что прибыльное расширение их торговли в Индийском океане требует серьезной перестройки системы местных торговых и силовых связей.

[Пряности] были дешевы и водились на островах в изобилии. Имелось много альтернативных источников поставок и много морских путей в Индию, на Ближний Восток и в Европу. Если бы голландская компания стала еще одним среди множества конкурирующих перевозчиков, результатом стал бы рост цен в Индонезии и, возможно, затоваривание европейского рынка. Чтобы обеспечить стабильные и подконтрольные поставки на Востоке и неизменно высокие цены в Европе, требовалась монополия. Но ее можно было установить, лишь совершив то, что не удалось португальцам: взять под контроль все главные источники поставок (Pagú 1981: 249–250).

Создание условий спроса и предложения, благоприятных для прибыльной экспансии Голландской Ост-Индской компании в восточных морях, включало широкую гамму военных операций и территориальных завоеваний. Целью некоторых было уничтожение альтернативных источников поставок, как в случае Молуккских островов, на которых были нарочно вырублены гвоздичные деревья, или индийского Кочина, захваченного для того, чтобы предотвратить конкурентные поставки второсортной, но дешевой корицы. Другие были направлены на поощрение специализации и ее навязывание различным островам, как в случае Амбона, который стал островом гвоздики, или островов Банда, превратившихся в архипелаг мускатного ореха, и Цейлона, ставшего островом корицы. Третьи предпринимались для того, чтобы отрезать конкурентов от источников поставок, которые невоз-

можно было непосредственно контролировать, как в случае Бантамского султаната на Яве, перец которого стал голландской монополией и чьи порты были закрыты для других иностранцев. Наконец, некоторые меры имели целью ликвидировать реальные или потенциальные конкурирующие центры товарного обмена: так произошло с Макассаром на Целебесе, захваченном для того, чтобы не допустить его превращения в базу свободной торговли пряностями (Pang 1981: 250–252; Бродель 1992: 219).

В этих и других случаях жестокость голландцев при порабощении коренных народов (и метафорическая, и буквальная) и лишении их средств к существованию и применение насилия, чтобы сломить сопротивление политике компании, сравнялась, а то и превзошла и без того чудовищные стандарты, насажденные иберийцами с их крестоносным духом по всему миру за пределами Европы. Но эта жестокость полностью подчинялась логике бизнеса и задачам укрепления, а не подрыва прибыльности.

Историк, даже если его приводят в смятение масштабы насилия, не может не поражаться рассчитанному и удивительному, даже забавному наслоению закупок, погрузок, продаж и обменов. Тонкие пряности хорошо продавались не только в Голландии: Индия потребляла их вдвое больше, чем Европа, а на Дальнем Востоке они были несравненной обменной монетой, ключом ко многим рынкам, как пшеница или мачты из стран Балтийского бассейна были ими в Европе (Бродель 1992: 219).

Таким образом, в деятельности Голландской Ост-Индской компании сочеталось то, что уже принесли в Индийский океан португальцы (военно-морское господство и прямые организационные связи с европейскими рынками восточных продуктов), с тем, что отсутствовало в иберийских предприятиях, а именно маниакальная погоня за прибылью и «экономией» вместо миссионерства, систематическое избегание таких военных операций и территориальных приобретений, которые не были прямо или косвенно обоснованы требованием «максимизации» прибыли, и столь же систематическое участие в любой деятельности (дипломатической, военной, административной и т. д.), которая представлялась наиболее удобным средством захватить и удержать контроль над главными стратегическими источниками торговли в Индийском океане. При таком сравнении с португальскими предприятиями обнаруживается, что Голландская Ост-Индская компания не столько интернализовала издержки защиты, сколько *экономила* на них. Она отменяла те мероприятия, которые не приносили достаточной денежной при-

были и подкрепляла видимую и дорогостоящую силу своего аппарата насилия и контроля за насилием невидимой силой, заключающейся в монопольном контроле за поставками высококачественных пряностей из бассейна Индийского океана; причем, будучи приобретена, эта сила в дальнейшем уже сама себя финансировала.

Тем самым Голландская Ост-Индская компания «воспроизводила» в Индийском океане государственный (монополистический) капитализм, который голландская купеческая элита уже успешно применяла в Европе. В Индийском океане, как и в Европе, решающим орудием, использовавшимся голландцами в борьбе за богатство и власть, был монопольный контроль за региональными стратегическими поставками; в балтийской торговле таковыми являлись зерно и корабельные материалы, в индийской торговле — качественные пряности. И в обоих случаях приобретение и удержание этого монопольного контроля зависело от создания самодостаточного и конкурентоспособного военно-политического аппарата.

Такое воспроизведение государственного (монополистического) капитализма позволило голландской купеческой элите, занимавшей командные высоты в голландском государстве и в «паразитической» Голландской Ост-Индской компании, завести системный процесс накопления капитала дальше, чем был способен космополитический (финансовый) капитализм генуэзской купеческой элиты. Как и генуэзцы и в отличие от венецианцев, голландцы порвали смиренную рубашку региональной торговли ради «максимизации» прибылей в мировом масштабе. Но, как и венецианцы и в отличие от генуэзцев, они не занимались экстернализацией издержек защиты, благодаря чему смогли действовать логику экономии применительно к коммерческой экспансии за пределами Европы.

Однако опять же главная сила режима накопления (в данном случае голландского) по отношению к предшествовавшему режиму (генуэзского) одновременно служила и его главной слабостью по отношению к тем силам, которые были им порождены (меркантилизм). Это противоречие нашло чистейшее и наиболее существенное выражение в непреднамеренном и парадоксальном результате голландских успехов в Ост-Индии. Голландцы пришли в Индийский океан, клянясь себе и другим, что будут заниматься только торговлей и не станут растрачивать энергию на территориальные завоевания: этим растрачиванием они объясняли упадок португальской силы и богатства. Но постепенно они «обнаружили... что реально завоевали куда больше земель, чем когда-либо принадлежало португальцам» (Рэггу 1981: 249–250). Отчасти эти территориальные приобретения являлись прямым итогом пере-

стройки торговых и силовых сетей, посредством которых Голландская Ост-Индская компания установила монопольный контроль над торговлей пряностями, и в таком качестве представляли собой неотъемлемую часть прибыльных торговых предприятий. Однако отчасти они являлись итогом незапланированных событий, которые постепенно превратили Голландскую Ост-Индскую компанию в территориальную и в некоторых отношениях территориалистскую мини-империю.

Чем больше Голландская Ост-Индская компания преуспевала в погоне за прибылью, тем более сильной она становилась в рамках «межгосударственной системы» Индийского океана, по выражению Рави Палата (Ravi Palat 1988). Эта растущая мощь повышала ее свободу действий не только при управлении условиями спроса и предложения в своей торговле, но и при наложении дани в неприкрытой форме «случайных поступлений» или в скрытой форме «насилованных поставок» (торговые контракты, исключительно выгодные для Голландской Ост-Индской компании). Постепенно два этих источника поступлений стали обеспечивать основной объем ее дохода, и их все чаще путали и друг с другом, и с прибылью от обычной торговли (Рагу 1981: 254).

Защита и увеличенное воспроизведение этих доходов требовали постоянной борьбы с народами, покоренными компанией, с многочисленными военно-морскими властителями и их подданными, которых политика компании вынуждала к пиратству (точно так же, как политика Испанской империи вынуждала к пиратству самих голландцев), и с европейскими правительствами и деловыми предприятиями, чья сила была подорвана успехами Голландской Ост-Индской компании или теми, которые пытались повторить ее успехи. Медленно, но неизбежно все эти виды борьбы подталкивали компанию к обширным территориальным аннексиям, далеко превосходившим все, что первоначально планировалось или считалось желательным (Вохер 1965: 104–105).

Такой исход оказал негативное влияние на голландский режим накопления. Во-первых, он усиливал тот «демонстрационный эффект», который манил все большее число европейских государств на голландский путь развития. Голландцы, как и венецианцы до них, продемонстрировали, что капиталистические приемы власти могут принести существенные результаты в европейском контексте. Поразительный успех Голландской Ост-Индской компании в построении во второй половине XVII века империи в Индийском океане, куда более могущественной, чем та, которую уже 150 лет строили португальцы, продемонстрировал, что при благоприятных обстоятельствах капиталистические приемы власти могут одержать верх над территориалистскими приемами даже в сфере территориальной экспансии. Если однобокая зафик-

ленность на погоне за прибылью позволила голландцам создать могущественную мини-империю практически «из ничего» — из привилегии, полученной от правительства, которое само боролось за сохранение суверенитета, и из открытой «кредитной линии» на амстердамском финансовом рынке — то что мешало территориалистским организациям самим строить еще более могущественные империи, заняв капиталистическую ориентацию?

Таким образом, успех Голландской Ост-Индской компании в строительстве империи добавил новый стимул той волне меркантилизма, которая подтачивала голландское коммерческое господство извне и изнутри. Помимо того, он оказал еще один, более неблагоприятный эффект на голландский режим накопления. Как и в случаях многих корпораций XX века, сам успех и самодостаточность компании усиливали управленческую бюрократию, которая отвечала за ее повседневную деятельность. И эта растущая сила стала проявляться не столько за счет совета директоров компании (*Heeren XVII*), сколько за счет простых акционеров. В результате все большая доля реальных и потенциальных доходов компании шла не на выплату дивидендов, а на расширение бюрократического аппарата компании и прежде всего на законные и незаконные вознаграждения окружению *Heeren XVII* и высшему руководству компании (ср.: Бродель 1992: 223–241).

Главным эффектом этой тенденции — по крайней мере с интересующей нас точки зрения — было усиление сравнительной привлекательности инвестиций в иностранные, особенно английские, фонды и акции и спекуляций ими на Амстердамской фондовой бирже. «Именно в Англию выплеснутся избыточные капиталы голландских негоциантов» (Бродель 1992: 223–224, 263). Амстердамская фондовая биржа, которая в начале XVII века работала, как мощный «насос», выкачивавший избыточный капитал со всей Европы в голландские предприятия, столетием позже превратилась в столь же мощную машину, перекачивавшую голландский избыточный капитал в английские предприятия. Тем самым поразительный успех Голландской Ост-Индской компании в Южной Азии больно ударил по голландскому режиму накопления. Он создал для территориалистских организаций новые стимулы для подражания голландцам и конкуренции с ними, а затем бросил избыточный голландский капитал на финансирование наиболее удачливых среди новых конкурентов.

3. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ИМПЕРИЯ И «БЕСКОНЕЧНОЕ» НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА: ТРЕТИЙ (БРИТАНСКИЙ) СИСТЕМНЫЙ ЦИКЛ НАКОПЛЕНИЯ

На всем протяжении XVIII столетия Лондон догонял Амстердам в качестве соперничающего центра крупных финансовых операций. Это было следствием успехов Британии в борьбе с Францией и менее крупными соперниками за исключительный контроль над торговлей с вне-европейским миром и передачу избыточного голландского капитала британским предприятиям. Но по иронии судьбы именно поражение Британии от североамериканских подданных, поддержанных французами в союзе с голландцами, стало началом последнего кризиса голландского господства в крупных финансовых операциях.

Как уже было отмечено ранее, британская месть голландцам после американской войны за независимость лишила последних власти на море и нанесла серьезный ущерб их торговой империи в Ост-Индии. В результате один из повторявшихся кризисов, постепенно подтачивавших амстердамский финансовый рынок с начала 1760-х годов, лишил его центрального положения в европейском мире-экономике. Во время предыдущих кризисов, как писал в 1782 году современник М. Торчия: «Сии [амстердамские] купцы-банкиры должны были, как феникс, возродиться, а вернее — появиться вновь из-под своего пепла и в конечном итоге утвердиться в качестве кредиторов разрозненных торговых центров» (цит. по: Бродель 1992: 273). Но фениксом, который появился из-под пепла голландского кризиса 1780–1783 годов, был Лондон, ставший теперь новым центром управления мировыми финансами.

Как и в случае с концом гемуэзского финансового превосходства 160 годами ранее и британского финансового превосходства 140 лет спустя, конец голландского господства в крупных финансовых операциях не означал краха голландского капитала. Как отмечает Бродель (Бродель 1992: 268), Амстердам «продолжал жить с выгодой, и еще се-

годня это один из центров мирового капитализма». Но голландское финансовое господство стало преданием истории. В 1780-х и — в меньшей степени — в 1790-х годах голландское господство в крупных финансовых операциях сопровождалось тревожным ростом британского господства точно так же, как генуэзское господство сопровождалось ростом голландского господства в 1610-х — начале 1620-х годов. Это были периоды перехода, *interregna*, характеризующиеся двоевластием в крупных финансовых операциях, аналогичным тому, что было описано Чарльзом Киндлебергером (Kindleberger 1973: 28ff) в отношении англо-американского двоевластия 1920-х — начала 1930-х годов.

Во время всех этих переходных периодов способность старого центра крупных финансовых операций регулировать и двигать существующую мировую систему накопления в определенном направлении ослабевала вследствие появления конкурирующего центра, который, в свою очередь, еще не имел достаточно сил или способностей, необходимых для того, чтобы стать новым «правителем» капиталистической машины. Во всех этих случаях ситуация двоевластия в крупных финансовых операциях в конечном итоге разрешалась в результате перехода к кульминации (последовательно — Тридцатилетней войны, наполеоновских войн, Второй мировой войны) конкурентной борьбы, которой, как правило, бывают отмечены заключительные фазы (Т — Д') системных циклов накопления. В ходе этих «финальных» столкновений старый режим накопления переставал функционировать. Но исторически только после завершения этих столкновений происходило установление нового режима, а избыточный капитал вступал в новую фазу (Д — Т) материальной экспансии.

Во время французских войн недавно приобретенное Британией ведущее положение в крупных финансовых операциях превратилось в практически безграничный кредит для ее властных устремлений. Достаточно напомнить, что к 1783 году британское правительство выделяло 9 миллионов фунтов на обслуживание долгов, поглощавших не менее 75 % бюджета и составлявших более четверти общей годовой стоимости британской торговли. И все же в 1792–1815 годах государственные расходы Британии смогли вырасти почти в шесть раз — с 22 до 123 миллионов фунтов, отчасти вследствие возникшей внутренней инфляции, но в основном благодаря новым займам, которые к 1815 году увеличили сумму, требовавшуюся для ежегодного обслуживания долга, до 30 миллионов фунтов (Jenks 1938: 17; Ingham 1984: 106).

В результате этого стремительного роста государственного долга и расходов британская промышленность, занимавшаяся производством средств производства, пережила феноменальный рост. Черная металлургия, в частности, обрела мощности, намного превышавшие по-

требности мирного времени, как показала послевоенная депрессия 1816–1820 годов. Но создание избыточных производств создавало условия для нового будущего роста, предлагая владельцам металлургических предприятий беспрецедентные стимулы для поиска новых способов применения своих новых больших печей для выпуска дешевой продукции (McNeill 1984: 211–212). Так, железные дороги

стали строиться потому, что подрядные организации нуждались в работе, владельцы металлургических предприятий — в заказах, а банкиры и организаторы бизнеса — в проектах, над которыми они могли бы работать. И строительство железных дорог стало услугой, которую Великобритания могла оказывать за рубежом, когда ее финансы и построенные заводы не могли больше использоваться у себя в стране (Jenks 1938: 133–134).

Вместе с распространением механизации в текстильной промышленности эти нововведения привели к превращению британской промышленности, занимавшейся производством средств производства, в самостоятельный и мощный двигатель капиталистической экспансии. До 1820-х годов предприятия, занимавшиеся производством средств производства, во многом зависели от своих клиентов — правительственных или деловых организаций, как правило, заключавших договор субподряда либо следивших за производством средств производства, в которых они нуждались и которые самостоятельно произвести не могли. Но по мере роста механизации, количества, объемов и разнообразия используемых средств производства предприятия, которые специализировались на их производстве, начали поиск новых рынков для своих товаров среди действительных или возможных конкурентов сложившейся клиентуры (Saul 1968: 186–187).

К началу 1840-х годов производство новых средств производства для внутреннего рынка столкнулось с резким падением прибыли. Но продолжающаяся односторонняя либерализация британской торговли создала благоприятные условия для серьезного бума в мировой торговле и производстве. Британские средства производства находили спрос у правительственных и деловых организаций со всех континентов. И эти организации, в свою очередь, увеличили производство сырья для продажи в Британии, чтобы получить средства, необходимые для оплаты средств производства или обслуживания долгов, возникших при их закупке (Mathias 1969: 298, 315, 326–328).

Результатом этих тенденций было системное ускорение темпов конвертирования денег в товары — особенно (хотя и не только) в новые средства наземного и водного транспорта. Между 1845–1849 и 1870–

1875 годами британский экспорт металлургической промышленности, связанной со строительством железных дорог, вырос более чем втрое, а экспорт оборудования — в девять раз. За тот же период британский экспорт в Центральную и Южную Америку, на Ближний Восток, в Азию и Австралию увеличился почти в шесть раз. Сеть, которая связала различные регионы мира-экономики с центром в Британии, явно становилась шире и плотнее (Хобсбаум 1999б: 57, 73–75).

В результате этого ускорения материальной экспансии капитала произошла глобализация капиталистического мира-экономики:

...географический размер капиталистической экономики смог внезапно увеличиться, когда возросла интенсивность ее деловых связей. Весь земной шар стал частью этой экономики... Оглядываясь назад по прошествии почти половины столетия, Х. М. Хиндмен... совершенно справедливо сравнивал десять лет, с 1847 по 1857 годы, с эрой великих географических открытий и завоеваний Колумба, Васко да Гамы, Кортеса Писаро. Хотя не было сделано никаких драматически новых открытий... несколько формальных завоеваний новыми военными конкистадорами, пригодных для праткических целей совершенно нового экономического мира, были добавлены к Старому Свету и интегрированы в него (Хобсбаум 1999б: 49–50).

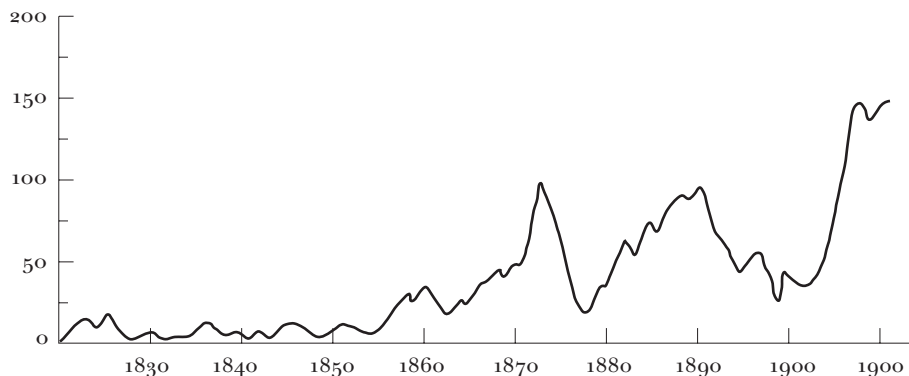
Эту аналогию с эпохой великих географических открытий и завоеваний можно продолжить. Точно так же, как материальная экспансия той эпохи завершилась финансовой экспансией генуэзского века, фаза материальной экспансии (Д — Т), начавшаяся около 1870 года, завершилась фазой финансовой экспансии (Т — Д'). Это, конечно, период, который марксисты вслед за Рудольфом Гильфердингом называли стадией «финансового капитала». Как и можно было ожидать, Бродель спорит с описанием Гильфердингом «финансового капитала» как *новой* стадии капиталистического развития.

Гильфердинг... рассматривал [мир капитала] как развернутый спектр, в котором финансовая форма — совсем недавняя, на взгляд исследователя, — станет будто бы стремиться возобладать над прочими, проникнуть в них, господствовать над ними. Эта точка зрения, под которой я бы без труда подписался, если допустить, что финансовый капитализм — дело старинное, что финансовый капитализм не был новорожденным 1900-х годов в Генуе или Амстердаме, он уже умел (после сильного роста торгового капитализма и накопления капитала, превышавшего нормальные инвестиционные возможности) овладеть рынком и какое-то время господствовать над всем деловым миром (Бродель 1992: 622).

Основная идея этого исследования, восходящая к идее Броделя о финансовых экспансиях как о «признаке надвигающейся осени» капиталистического развития, естественно, согласуется с представлением о том, что «финансовый капитализм не был новорожденным 1900-х годов» и что он имел важных предшественников в Генуе и Амстердаме. Но наш анализ также позволяет нам провести различие между двумя противоположными представлениями о финансовом капитале, которое существенно снижает историческую значимость идеи Гильфердинга. Как уже было показано в другом месте (Arrighi 1979: 161–174), представление о финансовом капитале у Гильфердинга не только отличается, но и в ключевых отношениях противоречит представлению о финансовом капитале, предложенному тогда же Джоном Гобсоном в своем исследовании империализма. Вслед за Лениным (Ленин 1962) марксисты и их критики обычно сводили гобсоновское представление к гильфердинговскому, упуская тем самым возможность проведения различий между противоположными формами финансового капитализма, которые содержатся в этих представлениях, и раскрытия диалектических отношений, которые связывают их между собой.

По сути, эти две формы финансового капитализма представляют собой не что иное, как расширенные и более сложные варианты двух элементарных форм капиталистической организации, которые мы называли государственным (монополистическим) капитализмом и космополитическим (финансовым) капитализмом. Представление Гильфердинга соответствует первому и, как будет показано в четвертой главе, дает довольно точную картину стратегий и структур немецкого капитала в конце XIX — начале XX века. Представление Гобсона, напротив, соответствует второму и описывает важные черты стратегии и структуры британского капитала в тот же период. По сути, при анализе финансовой экспансии конца XIX века как заключительного этапа третьего (британского) системного цикла накопления оно оказывается гораздо полезнее гильфердинговского.

Гобсон считает, что эта финансовая экспансия проводилась двумя различными силами. К первой относятся те, кого он называет «инвесторами», то есть броделевские держатели «избыточного капитала», денежного капитала, который накапливается свыше нормальных инвестиционных возможностей и создает условия для «предложения» финансовой экспансии. С точки зрения Гобсона, основным источником этого избыточного капитала была «дань из-за границы» в виде процентов, дивидендов и других платежей. Как впоследствии подробно было показано Лиландом Дженксом (Jenks 1938), это было также «основным» источником миграции капитала из Британии в XIX веке (см. также: Knapp 1957). Кроме



Источник: Williamson (1964: 207).

Рис. 7. Британский экспорт капитала, 1820-1915 годы (в миллионах фунтов стерлингов)

того, с тех пор, как Лондон отнял роль основного денежного рынка европейского мира-экономики у Амстердама, приток доходов из-за рубежа был дополнен заметным притоком иностранного избыточного капитала, который необходимо было инвестировать при помощи Сити (Platt 1980; Pollard 1985). Тем не менее такой приток прибыли и иностранного капитала сам по себе не может объяснить постоянное возрастание высоты и/или продолжительности волн, которыми начал характеризоваться экспорт капитала из Англии в конце XIX — начале XX века (см. рис. 7).

Это поведение британских иностранных инвестиций можно понять только в сочетании с наступлением так называемой Великой депрессии 1873–1896 годов, которая была всего лишь длительным периодом ожесточенной ценовой конкуренции.

Многим современникам 1873–1896 годы казались невероятным историческим откатом к прошлому. На всем протяжении кризиса и бума происходило неравномерное, спорадическое, но неуклонное падение цен — в среднем на треть на все товары. Это была наиболее резкая дефляция в истории человечества. Процентная ставка также упала, причем настолько, что экономические теоретики стали рассуждать о возможности того, что капитала будет настолько много, что он не будет ничего стоить. Прибыль сокращалась, а то, что теперь называют периодическими спадами, казалось, длилось целую вечность. Складывалось впечатление, что экономическая система катилась по наклонной (Landes 1969: 231).

На самом деле экономическая система не «катилась по наклонной», а Великая депрессия не была таким невероятным историческим откатом к прошлому, каким она казалась современникам. Производство и инвестиции продолжали расти не только в недавно вступивших на путь индустриализации странах того времени (особенно в Германии и Соединенных Штатах), но и в Британии, причем такими темпами, что более поздний историк вынужден был заявить, что Великая депрессия 1873–1896 годов была всего лишь «мифом» (Saul 1969). Тем не менее нет никакого противоречия в утверждении, что Великая депрессия сопровождалась ростом производства и инвестиций. Напротив, Великая депрессия *не была* мифом именно потому, что производство и торговля в Британии и мире-экономике в целом росли, причем росли *слишком* быстро, чтобы можно было сохранить прежнюю прибыль.

Точнее, великий рост мировой торговли середины XIX века, как и на всех остальных фазах материальной экспансии предыдущих системных циклов накопления, привел к системному увеличению конкурентного давления на средства накопления капитала. Все большее число предприятий во все большем количестве мест мира-экономики с центром в Великобритании занималось поставками одинакового сырья и продажей схожей продукции, разрушая тем самым прежние «монополии», то есть более или менее исключительный контроль над конкретными рыночными нишами.

Этот переход от монополии к конкуренции был, вероятно, наиболее важным фактором, определявшим настроение европейских промышленных и торговых предприятий. Экономический рост теперь также был экономической борьбой — борьбой, которая отделяла сильных от слабых, приводила в уныние одних и вселяла уверенность в своих силах в других, поддерживала новые... страны за счет старых. Оптимизм насчет будущего бесконечного прогресса сменился неуверенностью и ощущением агонии (Landes 1969: 240).

С этой точки зрения, Великая депрессия 1873–1896 годов вовсе не была историческим откатом к прошлому. Как мы видели во второй главе, все предшествующие материальные экспансии капиталистического мира-экономики завершались ростом конкурентной борьбы. Конечно, на протяжении почти трех десятилетий усиление конкурентной борьбы, которым был отмечен конец мировой торговой экспансии XIX века, не приняло форму открытой межгосударственной борьбы, как это бывало раньше. Эту задержку можно объяснить двумя важными обстоятельствами, отличавшими третий (британский) системный цикл накопления

от первых двух. Первое связано с «империализмом», а второе — с «фритредерством» британского режима правления и накопления.

Что касается первого, то здесь достаточно сказать, что ко времени замедления мировой торговой экспансии в середине XIX века британское влияние в мировой системе в целом достигло своей высшей точки. Царская Россия только что была поставлена на место в Крыму, а Франция, принявшая участие в Крымской войне, в свою очередь, вскоре была поставлена на место Пруссией. Ведущая роль Британии в поддержании баланса сил в Европе была подкреплена усилением британской территориальной империи в Индии после восстания сипаев в 1857 году. Контроль над Индией означал господство над финансовыми и материальными ресурсами, включая вооруженные силы, с которыми не могло сравниться ни одно государство или возможное объединение государств и которым на то время ни одна правящая группа не могла бросить военный вызов.

В то же самое время британский односторонний режим свободной торговли соединял с Британией весь мир. Британия стала наиболее подходящим и действенным «рынком» для получения средств платежа и средств производства и для продажи сырья. Пользуясь выражением Майкла Манна (Mann 1986), государства были «заперты в клетке» завязанного на Британию глобального разделения труда, которое тогда еще более ограничивало их склонность и возможность ведения войны с ведущим капиталистическим государством и друг с другом. Но в отличие от государств деловые предприятия не были так ограничены. Продолжительная и ожесточенная ценовая конкуренция конца XIX века сама по себе была серьезной эскалацией межкапиталистической борьбы — эскалацией, которая в конечном итоге приняла форму общей межгосударственной борьбы.

Кроме того, как и во всех предыдущих системных циклах накопления, усиление конкурентного давления, наступившее с фазой материальной экспансии, изначально было связано с серьезным переходом от торговли и производства к финансам со стороны британского капиталистического класса. Вторая половина XIX века характеризовалась не только более крупными волнами экспорта капитала из Британии, как уже было отмечено ранее, но и экспансией британских провинциальных банковских сетей, сопровождавшейся все большей интеграцией этих сетей с сетями Сити (Kindleberger 1978: 78–81; Ingham 1984: 143). Это свидетельствует о тесной связи между усилением конкурентного давления на британский бизнес и финансовой экспансией конца XIX века. Пока торговая экспансия была на фазе растущей отдачи, основной функцией британских провинциальных банковских сетей была

передача денежных средств главным образом в виде автоматически возобновляемых и открытых кредитов от местных, преимущественно аграрных, предприятий с избыточной ликвидностью другим местным предприятиям с хронической нехваткой средств вследствие своих высоких темпов роста, или высокого отношения основного капитала к оборотному, или того и другого вместе (ср.: Pollard 1964; Cameron 1967; Landes 1969: 75–77). Но как только резкий скачок середины века привел к сокращению отдачи и усилению конкурентного давления, британские провинциальные банковские сети начали выполнять совершенно иную задачу.

Все чаще не только сельскохозяйственные предприятия накапливали большие излишки средств (частично от ренты, частично от прибыли), намного превышавшие нормальные инвестиционные возможности в сложившиеся отрасли. Торговые и промышленные предприятия, которые до сих пор быстро росли, поглощая излишки средств своих собственных и других предприятий, также начали сталкиваться с тем, что значительный объем прибыли, который в совокупности накапливался в их бухгалтерских книгах и на банковских счетах, больше не мог быть повторно инвестирован в отрасли, в которых он был получен. Вместо инвестирования этих излишков в новые отрасли, в которых они не имели никаких особых сравнительных преимуществ, с одновременным усилением конкурентного давления или инвестирования их в усиление конкурентной борьбы в своей отрасли, которая зачастую была проблематичной вследствие сплоченности британского бизнеса в «промышленных районах» (см. главу 4), многие из этих предприятий предпочли намного более разумный образ действия: они оставили по крайней мере часть своего капитала ликвидной и позволили Сити через провинциальные банки или через брокеров позаботиться о его инвестициях в любом виде и в любом месте мира-экономики, обещавшем гарантированную и высокую прибыль. «Наиболее привлекательной в присоединении к финансовому миру Британии была перспектива более полного и более прибыльного применения избыточных средств» (Sayers 1957: 269).

Это подводит нас ко второй движущей силе финансовой экспансии конца XIX века, по Гобсону. С его точки зрения, держатели капитала, которые искали приложения средств через Сити, были всего лишь «марионетками крупных финансовых домов» — финансовых домов, которым он приписывал коллективную роль «правителей имперской машины».

Эти занятия — банковские операции, брокерство, дисконтирование, кредитование, поддержка компаний — составляли суть международного капитализма. Имеющие прочные организационные связи, постоянно взаимодей-

существующие друг с другом, лежащие в основе капитала предприятий каждого государства, они способны были без труда манипулировать политикой государств. Капитал невозможно было быстро направить куда-либо без их согласия и участия. Разве можно всерьез считать, что какое-то европейское государство начнет войну или подпишется на заем, если дом Ротшильдов и его коллеги выступят против этого? (Hobson 1938: 56–57)

В конечном итоге, как и предвидел Гобсон, космополитическому капиталу суждено было утратить контроль над «имперской машиной» вследствие поддержки территориалистских пристрастий правящих кругов имперской Британии (Arrighi 1983: ch. 4 и далее). Но на протяжении почти полувека так называемые *haute finance* служили, по выражению Карла Поланьи, «основным связующим звеном между политической и экономической организацией мира».

Ротшильды не подчинялись какому-то определенному правительству; как семейство они воплощали в себе абстрактный принцип интернационализма, они были верноподданными фирмы, деловой кредит которой стал единственным звеном между правительствами индустриальной деятельностью в условиях стремительного роста мировой экономики. В конечном счете их независимость была обусловлена требованиями эпохи, которая нуждалась в самостоятельном агенте-посреднике, способном внушить равное доверие как политикам отдельных стран, так и международным инвесторам, и именно эту насущную потребность метафизическая экстерриториальность династии еврейских банкиров, обитавших в европейских столицах, удовлетворяла почти идеальным образом (Поланьи 2002: 20–21).

Отсутствие подчинения какому-то определенному правительству, конечно, не означало полной свободы действий. Наиболее важным ограничением автономии Ротшильдов было ограничение, заключавшееся в политическом взаимодействии, которое связывало их с имперской Британией через Банк Англии и казначейство. В этом политическом взаимодействии, как отмечалось в первой главе, покровительство и преференциальный режим, который финансовая сеть, контролируемая Ротшильдами, получала от британского правительства, предполагали включение этой сети в аппарат власти, посредством которого Британия правила миром.

Эта космополитическая сеть финансовой олигархии не была чем-то свойственным исключительно последней трети XIX — первой трети XX столетия, как полагал Поланьи. Ее сходство с космополитической сетью, которая управляла европейской валютной системой тремя столе-

тиями ранее в генуэзскую эпоху, просто поразительно. Мы вполне можем утверждать, что в конце XIX века Ротшильды были для немецко-еврейской финансовой сети, сосредоточенной в Лондоне, теми же, кем были *nobili vecchi* для генуэзской сети конца XVI века. Обе группы действительно «правили», но не «имперской машиной», а финансами имперской машины. Они были деловыми кликами, которые с целью получения прибыли и при помощи космополитического делового сообщества, которое они контролировали, действовали подобно «невидимой руке» имперской организации — имперской Британии и имперской Испании соответственно. Благодаря этой «невидимой руке» имперские организации охватывали и контролировали большее, чем прежде, число различных властных и кредитных сетей, просто используя «видимую руку» своего государственного и военного аппарата.

Но здесь следует говорить о взаимном использовании. Ни Ротшильды, ни *nobili vecchi* не были простыми инструментами имперских организаций, которые они «обслуживали». Обе клики принадлежали к более широкому кругу торговых банкиров, которые запрыгнули на борт территориалистской организации и умело превратили экспансию последней в мощный двигатель самостоятельного расширения торговых и финансовых сетей, контролируемых ими. Точно так же, как *nobili vecchi* принадлежали к более широкому кругу генуэзских купцов-банкиров, которые запрыгнули на борт иберийской океанской экспансии только для того, чтобы столетие спустя стать «главными банкирами» имперской Испании, Ротшильды принадлежали к более широкому кругу немецко-еврейских купцов-банкиров, который запрыгнули на борт британской промышленной экспансии только для того, что полвека спустя стать «главными банкирами» имперской Британии.

Обе группы имели сравнительно слабые стартовые позиции. *Nobili vecchi* были *fuoriusciti* — одной из многих групп изгнанников, появившихся в результате бесконечной вражды между Генуей и северной Италией в эпоху позднего Средневековья и раннего Нового времени. Ротшильды были одной из многих деловых семей, которые бежали из раздираемой войнами и все более «регулируемой» наполеоновской Европы, чтобы найти пристанище в сравнительно мирной и «нерегулируемой» Британии. Какой бы силой ни обладала клика, она заключалась в космополитических торговых сообществах, которым она принадлежала, то есть прежде всего в знании и связях, которые влекли за собой членство в таких сообществах. Точно так же, как «итальянцу, который приезжал в Лион, чтобы обосноваться, нужны были только стол и лист бумаги», как выразился Бродель в отрывке, процитированном ранее, стол и лист бумаги были всем, что было нужно немецко-еврейским торгов-

цам, которые прибыли в Манчестер с пустыми руками, для того чтобы заново начать успешную деловую карьеру.

Молодой Ротшильд и его соотечественники принесли с собой традицию покупки за наличные, когда рынок приносил низкую, незначительную прибыль, масштабную торговлю и быстрый оборот, которые заставили Манчестер развиваться, и постепенно перевели большую часть континентальной торговли на свои склады. При поддержке франкфуртского и гамбургского капитала их ресурсы часто превосходили ресурсы местных торговцев, обслуживаемых слабо развитой банковской системой Манчестера (Charman 1984: 11; см. также: Jenks 1938).

Наконец, когда в нужный момент Ротшильды спрыгнули с борта торговли, чтобы сосредоточиться на банковском деле и финансах — так же, как и *nobili vecchi* после краха 1557–1562 годов, — они смогли занять и удерживать ведущие позиции в финансовой олигархии на протяжении более полувека только потому, что им удалось воспользоваться коммерческим бумом середины XIX века, чтобы расширить и закрепить контроль над относительно космополитическим деловым сообществом, к которому они принадлежали. Поскольку бум усилил конкуренцию и сократил прибыль в товарных отраслях, эта расширенная и централизованная сеть смогла превратиться в мощный конвейер, который притягивал неработающий капитал в Сити только затем, чтобы снова пустить его в оборот. Этот неработающий капитал привлекался не только из Британии, где он накапливался очень быстро, но и из всей Европы. Как когда-то заметил Розенраад, глава Иностранной торговой палаты в Лондоне,

Великобритания действует только как посредник, как честный брокер, работающий во всех частях света, получающий — во многом с деньгами своих клиентов — займы от других стран... Словом, хотя инвестиционное могущество Британии очень велико, Лондон служит главным посредником между Европой и другими частями света для размещения здесь иностранных ценных бумаг (Цит. по: Ingham 1988: 62).

Точно так же, как основной особенностью системы пьяченцских ярмарок в генуэзскую эпоху был прямой доступ к неработающему капиталу северной Италии, так, по словам Стэнли Чэпмена (Charman 1984: 50), «основной особенностью “ротшильдовской” структуры после 1866 года был прямой доступ к капиталу [континентальной] Европы». Конечно, существовали серьезные различия между генуэзской эпохой (1557–1627) и тем, что — по аналогии — мы можем назвать ротшильдовской эпохой

(1866–1931). Отчасти такие различия отражали намного больший масштаб и возможности для действия космополитического финансового капитала во вторую эпоху. Так, сфера влияния лондонского Сити при Ротшильдах была намного шире по своему масштабу и возможностям, чем сфера влияния пьяченцских ярмарок при *nobili vecchi* тремя столетиями ранее, независимо от того, оцениваем ли мы с точки зрения сообществ, которые предоставляли избыточный капитал, или с точки зрения сообществ, в пользу которых этот избыточный капитал перераспределялся. Отчасти различия между генуэзской и ротшильдовской эпохами отражали противоположные результаты властных устремлений соответствующих территориалистских партнеров — имперской Испании XVI столетия и имперской Британии XIX столетия. И если консолидация «ротшильдовской» структуры крупных финансовых операций ассоциировалась с ландесовской «наиболее резкой *дефляцией* в истории человечества», то консолидация «безансонских» ярмарок ассоциировалась с настолько резкой *инфляцией*, что историки называют ее революцией цен XVI века. Такое различие в поведении цен во время финансовой экспансии первого (генуэзского) и третьего (британского) системных циклов объясняется главным образом тем обстоятельством, что в XIX веке Британия *преуспела* в создании другими средствами своего рода мировой империи, которую Испания *тщетно* пыталась создать в меньшем масштабе в XVI веке. Какими были эти «другие средства» — принудительное правление на Востоке и правление при помощи мирового рынка и баланса сил на Западе, — описано в первой главе и будет подробнее разработано в этой и следующей главах. Здесь же нас интересуют отношения между войной / миром и инфляцией / дефляцией, с одной стороны, и между долгосрочными колебаниями в ценах и системных циклах накопления — с другой.

Исторически крупные войны были единственным важным фактором в подстегивании инфляционных тенденций в европейском мире-экономике (Goldstein 1988). Поэтому мы можем предположить, что последовательность войн, в ходе которых Испания *тщетно* пыталась установить и закрепить имперское правление в Европе, во многом объясняет, почему XVI век был временем резкой инфляции как в абсолютном выражении, так и по сравнению с XIX веком. И, наоборот, можно предположить, что британский столетний мир (1815–1914) во многом объясняет, почему XIX век был временем резкой дефляции и в абсолютном отношении, и по сравнению с XVI веком.

Для наших нынешних целей более важно, что противоположное поведение цен в генуэзской и британской финансовых экспансиях, независимо от его действительных причин, служит веским свидетельст-

вом в пользу утверждения, сделанного во Введении, что ценовые логистические или «вековые (ценовые) циклы» не служат надежными показателями того, что является специфически капиталистическим в системных процессах накопления капитала. Так, если мы берем показатели более точно, чем изменения в ценах, отражающие изменение обстоятельств в торговле товарами, в которую более широко вовлечены капиталистические силы, находившиеся на командных высотах мира-экономики, между генуэзской и ротшильдской эпохами начинают обнаруживаться заметные сходства.

Эти показатели приведены на рис. 8 и 9. На диаграммах А приведены показатели общего роста испанской торговли в XVI веке (рис. 8) и британской торговли в XIX веке (рис. 9). На диаграммах В приведены показатели роста конкретных товарных отраслей, на которых сделали свои состояния генуэзцы в XVI веке и Ротшильды в XIX веке: серебро (рис. 8) и хлопок-сырец (рис. 9) соответственно.

На всех диаграммах отражены варианты общей закономерности, состоящей из фазы быстрого роста, которая соответствует нашей (Д – Т) фазе материальной экспансии, вслед за которой наступает фаза более медленного роста – наша (Т – Д') фаза финансовой экс-

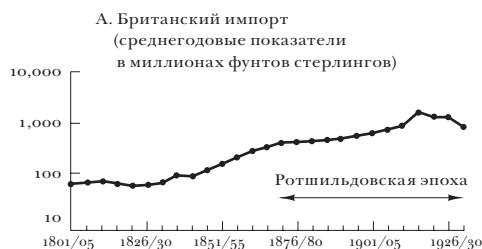


Источник: Chaunu and Chaunu (1956: 134).

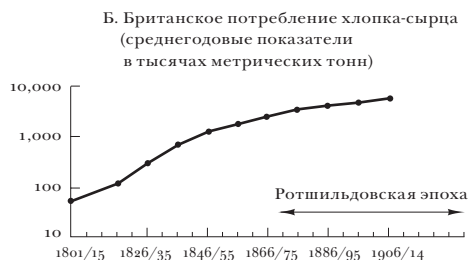


Источник: Elliot (1970a: 184).

Рис. 8. Торговая экспансия XVI века



Источник: Mitchell (1980: Table F1).



Источник: Mitchell (1973: 780).

Рис. 9. Торговая экспансия XIX века

пансии. На рис. 9а закономерность несколько нарушается вследствие резкого роста стоимости британского импорта во время Первой мировой войны и первых послевоенных лет. Тем не менее даже если мы возьмем в качестве основы для вычислений все еще «аномально» высокий уровень британского импорта в 1921–1925 годах, темпы роста на протяжении пятидесяти лет, начиная с 1871–1875 годов, были в среднем вдвое меньше, чем в предыдущие пятьдесят лет.

Логика, лежащая в основе общей закономерности, показанной на этих четырех диаграммах на рис. 8 и 9, будет рассмотрена в заключительной части этой главы. Пока же просто отметим, что финансовые экспансии генуэзского и британского циклов накопления были кульминационными моментами мировых торговых экспансий: одной — связанной с Испанией, и другой — связанной с Британией. Противоположные тенденции в ценах, характерные для этих двух финансовых экспансий, не позволяют увидеть такую общую закономерность. В обоих циклах фаза ускорения инвестиций капитала в экспансию мировой торговли завершилась усилением межкапиталистической конкуренции в покупке и продаже товаров. В одном случае преобладал рост закупочных цен, в другом случае преобладало падение продажных цен. Но независимо от влияния на общий уровень цен усиление конкуренции завершилось «упреждающим» или «спекулятивным» изъятием денежных средств из торговли. Это, в свою очередь, было одновременно причиной и следствием появления возможностей для извлечения прибыли в мировом финансовом посредничестве — возможностей, которыми воспользовались клики купцов-банкиров и финансистов (генуэзские *nobili vecchi* в конце XVI века, Ротшильды в конце XIX — начале XX века).

При этом руководившие финансовыми экспансиями склонны были идти на временное ослабление конкурентного давления, которое снижало прибыль на капитал и тем самым способствовало превращению конца материальной экспансии в «прекрасное время» для более широкого круга накопителей капитала. «Депрессия, — писал Торстейн Веблен после окончания Великой депрессии 1873–1896 годов, — является в основном следствием болезненных привязанностей деловых людей. В этом состоит основная трудность. Застой промышленности и тяготы, которые несут рабочие и другие классы, носят характер симптомов и вторичных эффектов». И чтобы быть действенным, лекарство должно быть способно «достичь этого эмоционального корня зла и... восстановить прибыль до “разумной” величины».

В последней четверти XIX века ожесточенная ценовая конкуренция действительно снизила прибыль до «необоснованно» низкого уровня, и оптимизм уступил место неуверенности и чувству агонии. И в этом

смысле Великая депрессия 1873–1896 годов не была мифом. Как выразился Эрик Хобсбаум (Hobsbawm 1968: 104), «если “депрессия” означает распространившиеся — и для поколений после 1850 года — ощущение беспокойства и мрачный взгляд на перспективы британской экономики, то в этом случае слово подобрано верно». Но затем внезапно, словно по волшебству,

шестеренки закрутились. В конце столетия цены начали расти, а вместе с ними и прибыль. По мере налаживания дел, возвращалась уверенность — не переменчивая и эфемерная надежда на бум, которой было отмечено уныние предшествующих десятилетий, а общая эйфория, которой не наблюдалось с... начала 1870-х годов. Казалось, что все снова пошло на лад, несмотря на бряцанье оружием и заявления марксистов о наступлении «последней стадии» капитализма. Во всей Западной Европе эти годы хранятся в памяти как старые добрые деньки эдуардовской эпохи, *la belle époque* (Landes 1969: 231).

Разумеется, во внезапном повышении прибыли до более чем «разумного» уровня, не говоря уже о последующем быстром выздоровлении европейской буржуазии от болезни конца XIX века, не было никакого волшебства. Как и на заключительных этапах всех предыдущих системных циклов накопления, государства начали острое соперничество за мобильный капитал, изъятый из торговли и ставший доступным в виде кредита. Начиная с 1880-х годов военные расходы европейских держав стали расти в геометрической прогрессии: общий объем для Великобритании, Франции, Германии, России, Австро-Венгрии и Италии увеличился со 132 миллионов фунтов стерлингов в 1880 году до 205 миллионов в 1900 году и 397 миллионов в 1914 году (Хобсбаум 1999а: 495). И с усилением межгосударственного соперничества за мобильный капитал начали расти и прибыли.

С одной стороны, избыточный капитал нашел себе новое применение в растущей области спекулятивных действий, которые обещали легкий и привилегированный доступ к активам и будущим доходам правительств, участвующих в конкурентной борьбе. Чем шире и острее становилась межгосударственная конкуренция за мобильный капитал, тем более широкие возможности открывались для получения спекулятивной прибыли у тех, кто управлял избыточным капиталом, и тем более сильной становилась тенденция к освобождению капитала от своей товарной формы. Как можно увидеть из рис. 7, волна экспорта капитала из Британии во время эдуардовской эпохи намного превосходила по высоте и продолжительности две предыдущие волны. Экспансия ка-

питала, вложенного в спекулятивную деятельность, на деле была выше, чем показано на рис. 7, так как действительный поток капитала из Британии часто был только частью капитала, наводнившего Лондон и прописавшегося в нем. Во всяком случае, хотя поначалу большая часть этой экспансии, несомненно, финансировалась за счет постепенно возрас-тавшего притока из-за рубежа процентов и дивидендов на предыдущие инвестиции, все большая часть экспансии должна была финансироваться за счет ускорения внутренней конверсии товарного капитала в денежный.

С другой стороны, по мере ухода капитала из торговли и производства, предприятия, которые либо не смогли, либо не захотели оставить торговлю и производство, столкнулись с серьезным конкурентным давлением, которое привело к сокращению размера прибыли. Это общее улучшение обстановки с 1880-х годов и далее проявилось в постепенном росте показателей британской торговли. Но его наиболее важным проявлением было общее снижение реальной заработной платы в Британии с середины 1890-х годов, которое полностью сменило тенденцию к росту, преобладавшую на протяжении полувека до этого (Saul 1969: 28–34; Barrat Brown 1974: table 14):

Оценивая... влияние профсоюзов рабочих, можно утверждать, что в высоко конкурентной обстановке падающих цен профсоюзы могли выжать прибыль из стабильной заработной платы и рыночно регулируемых цен... Но, когда в менее конкурентной среде после 1900 года тенденция в ценах полностью изменилась, даже сильные профсоюзы могли только увеличить общую структуру расходов и цен, чтобы цены и прибыль не отставали от заработной платы. После снижения роста во время англо-бурской войны реальная заработная плата в период с 1896 по 1914 год несколько упала по сравнению с предыдущими тремя десятилетиями (Saul 1969: 33).

Короче говоря, если Великая депрессия 1873–1896 годов была прежде всего болезнью предпринимателей, подавленных «чрезмерной» конкуренцией и «необоснованно» низкой прибылью, то «прекрасная эпоха» 1896–1914 годов была прежде всего излечением от этой болезни после угнетающей конкуренции между предприятиями и последовательным ростом прибыльности. Но что касается роста торговли, производства и доходов рабочего класса, то здесь вряд ли можно говорить о подъеме. Как и все «прекрасные времена», характерные для заключительных фаз предыдущих циклов накопления, это время было «прекрасным» только для меньшинства, и даже для этого меньшинства оно продлилось недолго. За несколько лет «бряцанье оружием», которое было музыкой для

уха европейской буржуазии, пока оно повышало доходность, усиливая межгосударственную конкуренцию за мобильный капитал, переросло в катастрофу, от которой капитализм XX века так и не смог оправиться.

В этом отношении эдуардовская Британия воспроизводила в крайне сжатом виде и при кардинально иных всемирно-исторических условиях некоторые тенденции, уже присутствовавшие во Флоренции во время самой первой финансовой экспансии европейского мира-экономики. В обоих случаях массовое перемещение избыточного капитала из промышленности в финансы завершилось беспрецедентным процветанием буржуазии, отчасти за счет рабочего класса. Во Флоренции начала Нового времени правительством, в конечном итоге, завладел финансовый капитал; в Британии в XX веке правительством в конечном итоге завладели лейбористы. В обоих случаях прекрасная эпоха буржуазии служила признаком преодоления существовавшего капитализма.

Еще сильнее сходство между эдуардовской эпохой и тем, что принято называть «париковым периодом» голландской истории, — периодом, который в целом соответствует стадии финансовой экспансии голландского цикла накопления, особенно заключительным двум — трем десятилетиям экспансии. Как и четырьмя столетиями ранее во Флоренции и 125 лет спустя в Британии, финансовая экспансия второй половины XVIII века в Голландии была связана с широкими процессами «деиндустриализации» (наиболее заметными в судостроении) и сокращением доходов рабочего класса. «Торговым банкирам и богатым рантье никогда не было “так хорошо”», — отмечает Чарльз Боксер (Boxer 1965: 293–294), но, как замечал наблюдатель в конце этого периода, «благополучие того класса людей, которому приходилось зарабатывать на жизнь собственным трудом, постепенно снижалось». И, как и во Флоренции эпохи Возрождения или в эдуардовской Британии (или, если на то пошло, в рейгановской Америке), капиталисты, превратившиеся в рантье «париковой» Голландии беспокоились только о ближайшем будущем. «Все говорят, — писал журнал *De Burger* в 1778 году, — “на наш век хватит, а после нас хоть потоп!”. Это высказывание, заимствованное у наших [французских] соседей, мы претворили на практике» (цит. по: Boxer 1965: 291).

«Потоп» для голландской республики вскоре наступил с революцией патриотов середины 1780-х годов («эта революция... была, хотя об этом сказано недостаточно, первой революцией Европейского континента, предзнаменованием Французской революции»; Бродель 1992: 277) с последующей оранжистской контрреволюцией и окончательным падением республики при Наполеоне. Ничего подобного, конечно, не произошло в Британии после эдуардовской *belle époque*. Напротив, победа в Первой мировой войне привела к дальнейшему расширению британ-

ской территориальной империи. Тем не менее расходы империи стали намного превышать ее доходы, подготовив тем самым почву для ее ликвидации лейбористским правительством после Второй мировой войны. Но еще до ликвидации империи крах золотого стандарта британского фунта в 1931 году ознаменовал собой наступление терминального кризиса британского господства над мировыми деньгами. По выражению Поланьи (Поланьи 2002: 39), «треск разорвавшейся золотой нити стал сигналом к началу революции планетарного масштаба».

ДИАЛЕКТИКА КАПИТАЛИЗМА И ТЕРРИТОРИАЛИЗМА

Как заметил Джеффри Ингам, если вдохновители реформ, которые привели после окончания наполеоновских войн к введению режима свободной торговли/золотого стандарта, исходили из каких-то определенных экономических интересов, это были интересы британской перевалочной торговли, которая возникла и расцвела после перехвата голландской и французской торговли.

Хаскинссон [глава министерства торговли] полагал, что такая политика сделает Британию Венецией XIX века. По иронии судьбы, критики британской перевалочной торговли позднее обращались к тому же сравнению. В конце XIX века многие наблюдатели отмечали, что упадок Венеции был вызван опорой богатства и власти на такую небезопасную и неконтролируемую коммерческую деятельность. Было намного лучше, утверждали они, построить внутреннюю производственную базу (Ingham 1984: 9).

И до и после великой торговой экспансии середины XIX века британский капитализм казался своим современником новой разновидностью старых форм перевалочной торговли. В этом было основное сходство между британцами и более ранним голландским режимом накопления. Как и голландский, британский режим по-прежнему основывался на принципе торгового и финансового посредничества – принципе покупки для перепродажи, принятия для отправки, поставки со всего мира для поставки всему миру.

Англия стала расчетной палатой мира-экономики раньше и оставалась ею дольше, чем «мастерской мира» (Rubinstein 1977: 112–113). Промышленная революция и поражение имперских притязаний Наполеона увеличили и расширили возможности британского перевалочного капитализма.

Сочетание промышленной революции у себя в стране с исчезновением после Ватерлоо всех препятствий для осуществления английской глобальной гегемонии за рубежом или конкуренции с ней привело к появлению совершенно новой формы мировой экономики, когда британские производители обладали подавляющим превосходством в международной торговле. По мере повышения плотности торгового обмена между постоянно растущим числом стран и областей, входящих в общую сеть, постепенно возрастала и функциональная потребность в централизованном коммутаторе для направления его потоков. Постоянное повторение многосторонних сделок в мировом экономическом пространстве, сегментированном на независимые политические единицы, зависело от существования по крайней мере одной расчетной палаты, имеющей международный охват. Английская промышленность и английский флот гарантировали, что может существовать *только* одна такая палата. Амстердам, изолированный и отодвинутый на обочину континентальной системы, так и не оправился от блокады военного времени. В результате ослабления позиций Голландии и поражения Франции после 1815 года у Лондона не осталось потенциальных конкурентов. (Anderson 1987: 33)

Споря с предложенным Ингамом и Андерсоном описанием британского капитализма в XIX веке прежде всего как торгового и финансового по своей структуре и ориентации, Майкл Бэррат Браун подчеркивал его имперские и агропромышленные основания. Когда к середине столетия произошло замедление великой экспансии британской и мировой торговли, Британия уже создала территориальную империю, беспрецедентную и беспримерную по своему масштабу и охвату.

[Вопреки] представлениям Ленина и Галлахера, Робинсона и Филдхауза, теперь повторяемым Ингамом и Андерсоном, большая часть британской империи уже была создана к 1850 году — не только в Канаде, на Карибах, в Мадрасе, Бомбее и Южной Африке с XVII века, но и в Гибралтаре, Бенгалии, на Цейлоне, в Новом Южном Уэльсе, Пинанге, Гвиане и Тринидаде к концу XVIII века; а к 1850 году к ним прибавились фактически вся Индия, а также Гонконг, Австралия, Новая Зеландия и Наталь. Позднее в нее вошел почти весь Африканский континент (Barrat Brown 1988: 32; см. также: Barrat Brown 1974: 109–110, 187).

К тому же эта обширная территориальная империя была прежде всего агропромышленным, а не торгово-финансовым комплексом.

Считать, что британский капитал занимался в основном банковскими и торговыми операциями в империи, значит утверждать, что в ней не было ника-

ких сахарных и хлопковых плантаций, никаких чайных и каучуковых поместий, никаких золотых, серебряных, медных и оловянных копей, никакой «Леввер бразерс», никаких нефтяных компаний, никаких декретных компаний, никакой «Далгети», никаких британских железных дорог и других предприятий коммунального обслуживания или заводов и фабрик за границей (Barrat Brown 1988: 31).

На наш взгляд, между точкой зрения Ингама и Андерсона, с одной стороны, и Бэррата Брауна — с другой на самом деле нет никакого противоречия. Как было отмечено в первой главе и еще раз в кратком описании третьего (британского) системного цикла накопления, развитие Британии в XIX веке шло по пути Венеции и Соединенных Провинций, но оно также шло по пути, связанному с развитием имперской Испании или, точнее, гемуэзско-иберийского капиталистически-территориалистского комплекса. После признания этой гибридной структуры развития капитализма в Британии в XIX веке тезис о «государстве — ночном стороже» применительно к викторианской Англии оказывается несостоятельным. «Где вы видели такого “ночного сторожа”, который обеспечивал бы основу для жизнедеятельности всех жильцов дома и не просто следил за тем, чтобы не допустить враждебных посягательств извне, но и, по сути, правил семью морями и создавал колониальные форпосты на всех континентах?» (Barrat Brown 1988: 35). Тем не менее «индустриализм» и «империализм» Британии XIX века были составной частью расширенного воспроизводства стратегий и структур венецианского и голландского перевалочного капитализма. И именно благодаря промышленности и империи, которых не было у Венеции и Соединенных Провинций, Британия смогла осуществлять функции мирового торгового и финансового перевалочного пункта в куда большем масштабе, чем могли себе представить ее предшественники.

При этом «индустриализм» и «империализм» британского режима накопления в сравнении с предшествующим голландским режимом были отражением двойного движения — одновременно вперед и назад, аналогичного тому, которое наблюдалось при переходе от первого (гемуэзского) ко второму (голландскому) системному циклу накопления. Точно так же, как в конце XVI — начале XVII века голландский режим накопления капитала в мировом масштабе сменил гемуэзский и сделал шаг вперед, интернализировав издержки защиты, так и в конце XVIII — начале XIX века британский режим сменил голландский, интернализировав издержки производства, главным проявлением чего стал индустриализм. И точно так же, как голландский режим интернализировал издержки защиты, совершив шаг назад и возродив организационные структуры венецианского государ-

ственно-монополистического капитализма, на смену которому пришел генуэзский режим, так и британский режим интернализировал издержки производства, возродив организационные структуры иберийского империализма и генуэзского космополитического финансового капитализма, на смену которым в свое время пришел голландский режим.

Под интернализацией «издержек производства» мы понимаем процесс, посредством которого производственная деятельность осуществлялась в рамках организационной области капиталистических предприятий и зависела от тенденций к экономии, типичных для этих предприятий. Безусловно, капиталистические предприятия, специализирующиеся на производственной деятельности, существовали задолго до начала британского цикла накопления. Но эти предприятия не играли вообще никакой роли или играли второстепенную и подчиненную роль в формировании генуэзского и голландского режимов накопления. Ведущие капиталистические предприятия генуэзского и голландского циклов обычно занимались торговлей на далекие расстояния и крупными финансовыми операциями — деятельностью, которую Бродель (Бродель 1988: гл. 4) назвал «капитализмом у себя дома», — и изо всех сил старались держаться подальше от производственной деятельности, лежавшей за пределами их организационных областей. В британском цикле, напротив, накопление капитала стало опираться на капиталистические предприятия, которые были серьезно вовлечены в организацию и модернизацию процессов производства.

При оценке характера и степени этой новой «организационной революции» капиталистического мира-экономики важно помнить о том, что различие между «торговлей» и «производством» не является таким уж четким, как часто принято считать. Перемещение товаров в пространстве и времени — все то, чем занимается торговля, — может требовать серьезных людских усилий и точно так же прибавлять к товарам потребительную стоимость, как и получать ее из природы и изменения их формы и материи — всего того, что понимается под производством в узком смысле слова. Как писал когда-то аббат Галиани, «транспорт — это своего рода производство» (цит. по: Dockes 1969: 321). Но существуют еще и хранение и вся остальная связанная с торговлей деятельность, которая требует людских усилий и делает товары, перемещаемые во времени и пространстве, более полезными для потенциальных покупателей. Почти невозможно заниматься торговлей, не занимаясь при этом производством в этом более широком смысле слова — или даже в более узком смысле, указанном ранее.

Капиталистические организации, специализировавшиеся на торговле на далекие расстояния, всегда занимались той или иной производ-

ственной деятельностью. Помимо хранения и транспорта, они также обрабатывали товары, которые они покупали и продавали, и создавали по крайней мере некоторые средства и оборудование, необходимые для хранения, транспортировки и обработки товаров. Судостроение было, наверное, самым важным из этих видов деятельности, особенно для капиталистических организаций вроде Венеции и Соединенных Провинций, которые самостоятельно «производили» защиту своих торговых путей. Кроме того, капиталистические организации, специализировавшиеся на торговле на далекие расстояния, занимались или заведовали производством товаров (вроде драгоценностей и монет, высококачественных текстильных изделий и других предметов роскоши, произведений искусства и т.д.), которые можно было использовать как средства торговли или как «хранилища» избыточного капитала, накапливаемого участниками торговли. Но во всем, что не было связано с этой деятельностью, ведущие капиталистические организации генуэзского и голландского циклов старательно избегали участия в производстве.

Венеция, Генуя и Амстердам потребляли зерно, масло, соль, даже мясо и т.п., которые доставляла им внешняя торговля. Они получали извне лес, сырье и даже немалое количество ремесленных изделий, которые они потребляли. Их мало занимало, кто их производит и архаическим или современным способом они произведены: им достаточно было подобрать эти товары в конце кругооборота — там, где их агенты или же торговцы сырьем эти продукты складировали, предназначая их для городов-государств. Основная часть этого первичного сектора (если не весь он), необходимая для их существования и даже их роскоши, во многом была для городов-государств внешней и работала на них без того, чтобы им приходилось беспокоиться по поводу экономических и социальных трудностей производства (Бродель 1992: 299).

Несколько уточняя свое утверждение, Бродель сразу добавляет, что эти города чаще сталкивались с недостатками, а не преимуществами такой экстернализации производства: «[они] беспокоились из-за своей зависимости от заграницы (хотя могущество денег на самом деле почти сводило ее на нет). И в самом деле мы видим, как все господствовавшие города силились увеличить свою территорию и расширить свои земледелие и промышленность». В результате, итальянские города-государства, а позднее и Голландия оказывались: «1) перед весьма “современным” соотношением их сельского и городского населения; 2) перед земледелием, которое, когда оно существовало, предпочитало высокоприбыльные культуры и, естественно, было склонно к капиталистическим инве-

стициям... [и] 3) перед промышленностью, изготавливавшей предметы роскоши и так часто процветающей» (Бродель 1992: 299).

На самом деле не обязательно утверждать, что итальянские города-государства или Голландия беспокоились из-за своей зависимости от заграничных рынков, чтобы объяснить подобное участие во внутреннем производстве. В случае с промышленностью, изготавливавшей предметы роскоши, их прибыльность и отсутствие социальных трудностей, связанных с их развитием, сами по себе служили достаточным основанием для участия в них. Что касается высокоприбыльных культур, то огромное богатство, накопленное в капиталистических городах, естественным образом должно было прийти в коммерческое сельское хозяйство, ориентированное на производство продовольствия для городского населения в сопредельной сельской местности. Кроме того, капиталистические центры по стратегическим или экономическим соображениям естественным образом рано или поздно должны были включить такие сопредельные сельские территории в свою политическую юрисдикцию, а также содействовать их дальнейшей коммерциализации и модернизации.

Кроме того, как только сельская местность включалась *de facto* или *de jure* в области капиталистических центров, инвестиции капитала в сельское хозяйство начинали выполнять функцию, аналогичную расходам на произведения искусства и другие предметы роскоши длительного пользования, то есть функцию «хранения» прибыли, которая получалась от торговли на далекие расстояния и крупных финансовых операций, но не могла быть реинвестирована в такую деятельность, не поставив под угрозу ее доходность. Тогда, как и сейчас, значительная часть этого избыточного капитала перетекала в спекуляции и показное потребление; и тогда, как и сейчас, инвестиции в недвижимость в этих капиталистических городах были наиболее важными средствами сочетания спекуляции с показным потреблением. Но инвестиции в коммерциализацию и «облагораживание» сельской местности, которая постепенно осваивалась капиталистическими городами, могли играть и играли аналогичную роль в качестве дополнения или замены инвестиций в городскую недвижимость.

Судостроение, производство предметов роскоши, строительство и «современные» отрасли сельского хозяйства были не единственными исключениями в стремлении капиталистических городов-государств к экстернализации в максимально возможной степени экономических и социальных издержек производства. Иногда — даже очень долго — отдельные города-государства принимали участие в том или ином виде производственной деятельности. Так, Бродель отмечает, что после 1450 года Венеция занялась созданием широкого и разнообраз-

ного производственного аппарата, и утверждает, что переход к производству был, по-видимому, неизбежным для крупных торговых перевалочных пунктов. Но после этого он сразу же добавляет, что «приоритет торгового капитализма над промышленным, по меньшей мере вплоть до XVIII века, едва ли оспорим». И о реальном росте промышленности в Венеции едва ли можно говорить до 1580–1620 годов. «В общем, промышленность, видимо, вмешалась в венецианское благосостояние с определенным опозданием, в качестве компенсации, способа преодолеть враждебные обстоятельства, в соответствии с той моделью, которая... сложится в Антверпене после 1558–1559 годов» (Бродель 1992: 134).

Как мы увидим, есть веские основания для того, чтобы согласиться с таким представлением о венецианской индустриализации. Тем не менее «промышленность», понятая как простое участие в несельскохозяйственной добывающей и обрабатывающей деятельности, вносила свой вклад в процветание других городов-государств намного раньше, и это вовсе не было следствием тенденции к переходу торговых перевалочных пунктов к производству, так как эти другие города-государства изначально не были крупными торговыми перевалочными пунктами. Это касалось Милана и Флоренции, богатство которых в панъевразийской торговой экспансии конца XIII — начала XIV века во многом основывалось на специализации в промышленном производстве: Милана — в производстве металлических изделий, Флоренции — в производстве текстильных товаров. И хотя производство металлических изделий в Милане было во многом ремесленным по своей структуре и ориентации, текстильное производство во Флоренции было полностью капиталистическим и осуществлялось с целью получения прибыли и с привлечением большого числа наемных работников.

Следовательно, тезис Броделя о тенденции к экстернализации издержек производства ведущими центрами накопления капитала стал действовать только в конце панъевразийской экспансии конца XIII — начала XIV веков. До и во время этой экспансии наиболее развитые формы капиталистического предприятия — промышленного, торгового или финансового — сложились в центрах, непосредственно связанных с процессами производства, особенно во Флоренции и других тосканских городах-государствах. Но с ослаблением этой экспансии связь между капитализмом и промышленностью распалась, и именно во Флоренции, где существовали наиболее развитые формы капиталистического предприятия, разрыв с промышленным производством в XIV веке был наиболее быстрым.

Вытекающее из этого сокращение доходов рабочего класса вело к сильным и продолжительным волнам классовой борьбы, которая дос-

тигла своей наивысшей точки в восстании чомпи в 1378 году. Но недовольство рабочего класса и революция не могли остановить и не останавливали переход флорентийского капитала из промышленности в финансы. Скорее наоборот: обострив социальные проблемы, связанные с союзом между промышленностью и капитализмом, они ускорили его распад и продолжили путь к превращению финансового капитала в доминирующую структуру правления флорентийского города-государства и европейского мира-экономики в целом. Поэтому исторический капитализм как мировая система родился в результате развода, а не брака с промышленностью.

Тезис Броделя нуждается еще в одном уточнении, которое позволяет понять, почему разрыв с производством, которым было отмечено рождение капитализма как мировой системы, не коснулся всех центров накопления капитала или всех сфер деятельности этих центров. Финансовая экспансия конца XIV — начала XV века происходила в обстановке всеобщей войны в итальянской подсистеме городов-государств и в более широкой европейской политической системе. Это создало весьма прибыльные возможности для предприятий, занимающихся производством вооружений и обработкой металлов, так что, пока Флоренция переживала деиндустриализацию, Милан продолжал получать прибыль, производя доспехи для всей Европы.

Кроме того, степень разрыва с производством в каждом данном городе или отрасли часто зависела от конкретных действий, связанных с ведением войны и укреплением государства. Сосредоточение левантийской торговли в руках Венеции за счет генуэзцев после заключения Туринского мира (1381) означало, что зависимое от перевалочной торговли производство в Генуе сократилось намного больше, чем в Венеции. В то же самое время поглощение сельской местности вокруг Милана, Венеции и Флоренции в ходе «итальянской столетней войны» означало рост сельскохозяйственного производства в этих городах-государствах независимо от того, что происходило с промышленным производством. И в городах, где растущая доля избыточного капитала переходила от создания прибыли к укреплению государства, как в Венеции и Флоренции, также наблюдался рост в строительстве. Так, резервная армия труда, созданная во Флоренции в результате сокращения текстильного производства, стала основой для «неформального», то есть нерегулируемого, строительного бума эпохи Возрождения.

Но основная суть финансовой экспансии конца XIV — начала XV века заключалась в отделении наиболее передовых форм капиталистического предприятия от производства. Эта тенденция оставалась заметной во время финансовой экспансии вследствие того, что ее разви-

тие не было единообразным во всей системе городов-государств, и еще больше вследствие того, что она слабее всего проявилась в Милане и Венеции — двух городах-государствах, ставших серьезными силами в европейской политике. Но, как видно из тенденций следующих полутора столетий, государственная власть и индустриализм были не самыми надежными показателями самовозрастания капитала. Начиная с последнего десятилетия XV века и особенно в XVI веке, буржуазия, организованная прежде всего в городах-государствах, включая Венецию, перестала играть роль ведущего капиталистического класса в европейском мире-экономике. Эту роль все чаще стала играть эмигрантская буржуазия, организованная в космополитических «нациях», которая специализировалась на крупных финансовых операциях и торговле на далекие расстояния и позволяла заботиться о производстве территориалистским организациям. И к этим «нациям» венецианская буржуазия не имела никакого отношения, а миланская буржуазия играла в них второстепенную и полностью подчиненную роль. Но эмигрантская буржуазия Флоренции и Генуи, где тенденция к отделению капитализма от производства была наиболее сильной, стала наиболее важным членом всей системы «наций», которые доминировали в европейской финансовой олигархии и торговле на далекие расстояния на всем протяжении XVI столетия.

В этих новых системных условиях стремительный рост промышленного производства в Венеции в конце XVI века, по-видимому, действительно был, как добавляет Бродель, компенсацией за непоправимый торговый упадок города. И именно во время быстрой индустриализации Венеция как деловая, а не столько как правительственная организация стала жертвой своих более ранних необычайных успехов. Ее победы на море в борьбе с Генуей, завоевание ею Террафермы, ее ведущая роль в поддержании баланса сил на севере Италии — все это в конце XIV — начале XV века позволило Венеции справиться с последствиями продолжительного мирового экономического спада без какой-либо реорганизации и реструктуризации своих правительственных и деловых институтов. И все же оставшиеся неизменными институты венецианского государственно-монополистического капитализма не позволяли справляться с вызовами со стороны новых, еще более сильных капиталистически-территориалистских комплексов, сформированных союзом высоко специализированных космополитических классов (так называемых «наций») с не менее специализированными территориалистскими государствами.

Дифференциация и обмен между этими двумя видами организации основывались на разделении труда, в котором территориалистские го-

сударства отвечали за производство, включая производство защиты, и торговлю на недалекие расстояния, а капиталистические «нации» — за трансгосударственное валютное регулирование и торговлю на далекие расстояния. В рамках этой доминирующей структуры Венеция представляла собой нечто аморфное: она не была ни мощной капиталистической «нацией», ни мощным территориалистским государством. Она была пережитком прошедшей эпохи капиталистических городов-государств. К концу XVI века Венеция как правительственная организация все еще обладала значительным весом в европейской политике; но как деловая организация она превратилась в простой винтик в генуэзской системе пьяченцских ярмарок. И эта система постепенно превратила профицит платежного баланса, созданный венецианской промышленностью, в средства, которые позволили генуэзцам получить в Антверпене *asientos* и, соответственно, установить более полный контроль над американским серебром, поставляемым в Севилью. Это, в свою очередь, позволило генуэзцам получить еще большую часть профицита платежного баланса Венеции, и так — до бесконечности в замкнутом круге, который превращал промышленный рост Венеции в средство самовозрастания генуэзского капитала (см. главу 2).

И в этом историческом контексте в основе британского капитализма XIX века лежала попытка освободить Британию из глубоко фрустрированного состояния, во многом напоминавшего то, в котором пребывала Венеция. Ибо Британия, как и Венеция в XVI веке, представляла собой нечто аморфное и не была ни территориалистской организацией, достаточно сильной, чтобы вести успешную конкуренцию с Испанией и Францией, ни капиталистической организацией, достаточно сильной, чтобы успешно соперничать с генуэзской и флорентийской «нациями». В то же время Венеция и Англия в XVI веке были совершенно различными типами организации, которые развивались в совершенно различных направлениях, но иногда пересекались друг с другом при движении к своим собственным целям.

И если Венеция была капиталистическим государством, ставшим жертвой своих прошлых успехов, Англия была территориалистской организацией, ставшей жертвой своих прошлых неудач. Прошлые успехи привели к территориальным приобретениям и превращению венецианской буржуазии в аристократию, вследствие чего Венеция стала напоминать небольшое территориалистское государство наподобие Англии. Прошлые неудачи привели к территориальному ограничению и превращению британской аристократии в буржуазию, вследствие чего Англия стала напоминать большое капиталистическое государство наподобие Венеции. Сходство между Венецией и Англией усиливалось еще

и тем, что в конце XVI — начале XVII века оба государства пережили быстрый промышленный рост. Но все эти сходства были одинаково обманчивыми, поскольку в течение последующих трех столетий Англия продолжила менять карту мира и стала наиболее мощным территориалистским и капиталистическим государством, которое когда-либо видел мир, а Венеция утратила всю свою остаточную власть и влияние, пока не была окончательно стерта с карты Европы сначала Наполеоном, а потом Венским миром.

Такое радикальное расхождение траекторий Венеции и Англии в XVII–XVIII веках отчасти было обусловлено географией. Перемещение мировых торговых путей от восточного Средиземноморья к Ла-Маншу, где американские и азиатские поставки встречались с балтийскими, открыло для Англии — и закрыло для Венеции — уникальные возможности торговой и военно-морской экспансии. Но, как заметил Бродель (Бродель 1992: 525), «если география предлагает, то история располагает». Чтобы воспользоваться своим привилегированным географическим положением, Англии необходимо было проделать долгий исторический путь: правящим группам сначала нужно было научиться тому, как превратить геополитический недостаток в преимущество, а затем использовать такое преимущество для устранения конкурентов.

Этот продолжительный исторический процесс начался с кровавых междоусобиц, получивших название войн Алой и Белой Розы, которые последовали после изгнания англичан из Франции в конце Столетней войны. «Как только королевский авторитет перестал спланировать представителей высшей знати, позднесредневековая машина войны обратилась против себя самой: на землях враждующих баронов бесчинствовали одичавшие слуги и банды наемников, а между наследниками развернулась широкая борьба за оставленные в наследство владения» (Anderson 1974: 118). Наиболее важным внутренним следствием этого кровопролития стало серьезное ослабление землевладельческой аристократии и укрепление королевской власти победившей династии Тюдоров (Moore 1966: 6).

Но такое укрепление не сопровождалось ростом влияния английской монархии. Напротив, ко времени завершения этого внутреннего укрепления английская монархия была безнадежно маргинализирована событиями на континенте.

К началу XVI века баланс сил между ведущими западными державами полностью изменился. Испания и Франция — обе жертвы английского вторжения в предшествующую эпоху — были теперь динамичными и агрессивными монархиями, боровшимися друг с другом по поводу завоевания Ита-

лии. Англия внезапно отстала от них обоих. Все три монархии достигли примерно сопоставимой внутренней консолидации, но именно это выравнивание позволило естественным преимуществам двух крупных континентальных держав эпохи впервые стать решающими. Население Франции в четыре — пять раз превосходило население Англии. По численности населения Испания вдвое превосходила Англию, не считая ее американской империи и европейских владений. Это демографическое и экономическое превосходство усиливалось географической потребностью обеих стран в создании современных регулярных армий для постоянного ведения войны (Anderson 1974: 122–123).

Английская монархия не готова была смириться с таким маргинальным положением в европейской политике. При Генрихе VII преобладал благоразумный реализм, который тем не менее не мешал возрождению ланкастерских притязаний на французскую монархию, вялотекущей борьбе за Бретань с Валуа и попыткам получить в наследство Кастилию. Но с приходом к власти Генриха VIII начали предприниматься решительные и последовательные усилия, направленные на восстановление утраченного положения. Набрав в Германии многочисленное современное войско, новый король начал кампанию против шотландцев и вмешался в войны между Габсбургами и Валуа на севере Франции. Когда кампании 1512–1514, 1522–1525 и 1528 годов так и не принесли желаемых результатов, отчасти из-за разочарования, а отчасти из-за просчетов, он пошел на разрыв с Римом. «Англия была отодвинута на второй план франко-испанской борьбой за Италию, став бессильным наблюдателем, интересы которого не имели большого веса в курии. Это неожиданное открытие подтолкнуло защитника веры к Реформации» (Anderson 1974: 123–124).

Разрыв с Римом еще сильнее укрепил королевскую власть внутри страны. В политическом отношении все больше представителей духовенства, владевших обширными землями и откупами, стало переходить на службу к королю. «Главенство короля в церкви стало залогом главенства короля в парламенте» (Hill 1967: 21). В финансовом отношении доходы, которые раньше уходили в Рим, теперь поступали к английской короне: первые плоды нового урожая, десятина и монастырские владения больше чем вдвое увеличили ежегодный королевский доход, и рост был бы еще больше, если бы монастырские земли не были отчуждены (Dietz 1964: 138–139; Hill 1967: 21).

Внезапно и резко выросшие доходы немедленно были истрачены на новую военную авантюру. Последняя крупная кампания Генриха — войны против Франции и Шотландии 1540-х годов — обошлась очень до-

рого: расходы составили два миллиона сто тридцать пять тысяч фунтов. Чтобы покрыть их, английская корона вынуждена была прибегнуть к принудительным займам и серьезному обесцениванию валюты, а также ускорению отчуждения монашеских владений по серьезно сниженным ценам (Kennedy 1987: 60; Dietz 1964: chs 7–14). Непосредственным результатом стала быстрая утрата политической стабильности и авторитета Тюдоров при несовершеннолетнем Эдуарде VI и непродолжительном правлении Марии Тюдор. При стремительном ухудшении социального контекста, характеризующемся серьезными крестьянскими волнениями и не прекращавшимися религиозными кризисами, между территориальными лордами возобновилась борьба за контроль над двором, а Франция завладела последним оплотом Англии на континенте (Кале) (Anderson 1974: 127–128).

Тем не менее это был временный откат, который дал необходимые стимулы для завершения процесса, позволившие Англии осознать и в полной мере использовать преимущества своего островного положения на пересечении путей мировой торговли. Во второй половине столетия на смену «авантюризму» Генриха VIII пришел «реализм» Елизаветы I, которая быстро осознала пределы английского влияния. «Поскольку ее страна не могла сравниться ни с одной реальной “сверхдержавой” в Европе, Елизавета стремилась поддерживать независимость Англии дипломатическими средствами и даже после ухудшения англо-испанских отношений вести “холодную войну” против Филиппа II на море, которая была по крайней мере экономичной и даже иногда выгодной» (Kennedy 1987: 61).

Экономное поведение Елизаветы в вопросах войны не исключало военного вмешательства на континенте. Такие вмешательства продолжались, но их цели стали исключительно отрицательными, вроде недопущения повторного завоевания Испанией Соединенных Провинций, закрепления французов в Нидерландах или победы [католической] Лиги во Франции (Anderson 1974: 130). Основной заботой Елизаветы было сохранение, а не изменение континентального баланса сил, даже если это означало усиление влияния старых врагов, вроде Франции, потому что, «когда наступит последний день Франции, на следующий день падет Англия» (цит. по: Kennedy 1976: 28).

Ни реализм Елизаветы, ни разумное поведение в вопросах войны не ослабили территориалистских наклонностей английского государства. Территориализм был просто переориентирован на собственную страну, завершившись объединением нескольких политических сообществ, на которые британские острова все еще были разделены. Там, где соотношения сил сделали военное завоевание дорогостоящим и опасным,

как в Шотландии, объединение проводилось мирными средствами, а именно через личную унию, которая со смертью Елизаветы включила Англию и Шотландию. Но там, где соотношение сил было благоприятным, к насильственным средствам прибегали без всяких ограничений.

[Неспособный] к лобовому столкновению с ведущими монархиями на материке, [елизаветинский экспансионизм] бросил свои огромные армии против бедного и примитивного кланового общества в Ирландии... Партизанская война, начатая ирландцами, столкнулась с политикой безжалостного истребления. Английскому военачальнику Маунтджою потребовалось девять лет, чтобы окончательно сломить сопротивление ирландцев. К кончине Елизаветы Ирландия была аннексирована военным путем (Anderson 1974: 130–133).

Но английский экспансионизм был также переориентирован на океаны и внеевропейский мир. С самого начала Англия занимала ведущие позиции в строительстве крупных военных судов, оснащенных огнестрельными орудиями, которые на рубеже XVI века революционизировали военно-морские силы в Европе (Lewis 1960: 61–80; Cipolla 1965: 78–81). Но именно тщетные попытки Генриха VIII стать главным героем континентальной борьбы за власть сделали английский флот признанной силой (Marcus 1961: 30–31). Елизавета еще больше расширила и рационализировала королевский флот, дабы гарантировать неуязвимость перед испанской армадой. Ко времени разгрома армады в 1588 году «Елизавета I владела самым крупным военно-морским флотом, который когда-либо видела Европа» (цит. по: Anderson 1974: 134).

Быстрое распространение английского влияния на море было бы невозможно без английских торговцев, пиратов и каперов, между которыми зачастую трудно было провести различие. Эти негосударственные силы «совершали набеги на обширные морские пути к иностранным колониальным империям, получали фантастическую добычу и добивались превосходства в судостроении и судовождении, что делало их настоящими потомками викингов. Старательно маневрируя, Елизавета открыто отрекалась от них, молчаливо оказывая им поддержку» (Dehio 1962: 54–56).

Эта молчаливая поддержка частного применения насилия на море принесла свои плоды в решающем англо-испанском столкновении 1588 года. В сражении с армадой Елизавета могла рассчитывать на опытные частные команды, которые почти впятеро превосходили ее собственные: «прошедшие через многое вместе, [эти частные команды] были авангардом новой морской Англии во главе с Фрэнсисом Дрейком,

олицетворением перехода Англии от эпохи флибустьеров к эпохе великой военно-морской державы» (Dehio 1962: 56).

Елизавета активно поддерживала этот переход, не только расширяя и рационализируя королевский флот, но и негласно поддерживая пиратство и каперство. И еще до голландцев она возродила генуэзскую традицию маоне, создав акционерные общества, которые стали впоследствии основой для впечатляющей заморской экспансии английских торговых и властных сообществ. И в этой сфере решающую роль также сыграл первоначальный вклад флибустьеров.

Как заметил Джон Мейнард Кейнс, доходы от награбленного Дрейком с помощью «Золотой лани» (по оценкам, составившие шесть сот тысяч фунтов) позволили Елизавете погасить все внешние долги и вложить еще сорок две тысячи в Левантийскую компанию. Во многом из доходов этой компании был составлен первоначальный капитал Ост-Индской компании, «прибыль которой в XVII–XVIII веках стала основой зарубежных связей Англии» (Keynes 1930: II, 156–157). Если принять ежегодную норму прибыли за 6,5 %, а уровень реинвестирования этой прибыли за 50 %, отмечает Кейнс, сорока двух тысяч фунтов в 1580 году было достаточно для создания в 1700 году всего капитала Ост-Индской компании, Королевской африканской компании и Гудзонской компании и почти четырех миллиардов фунтов – всех иностранных инвестиций Британии в 1913 году (см. также: Кнапп 1957: 438).

Замечания Кейнса об истоках и «самовозрастании» английских иностранных инвестиций ничего не говорят о том, как исторически на протяжении трех столетий происходило воспроизводство внутренних и системных условий этого возрастания. И тезис о фундаментальной непрерывности процесса международной экспансии английского капитала со времен Елизаветы до XIX века не становится менее ценным из-за того, что этот процесс не был единственной чертой британского капитализма в XIX веке, восходящего в своих истоках к Елизаветинской эпохе. Как замечает сам Кейнс в только что процитированном фрагменте, на начальном этапе самовозрастания английских иностранных инвестиций инвестировано было менее 10 % добычи Дрейка. Большая часть была использована Елизаветой для погашения своего внешнего долга. Кроме того, более 4,5 миллиона фунтов в золотых слитках, отлитых при правлении Елизаветы, были добычей, захваченной у Испании (Hill 1967: 59).

Такое использование награбленного для поддержания финансов английского правительства положило начало другой важной традиции английского капитализма – традиции «надежных денег».

[Фунт стерлингов] — обычная расчетная монета, схожая со множеством других. Но ведь в то время как последние непрестанно варьируют, манипулируемые государством, выбиваемые из седла враждебными конъюнктурами, фунт стерлингов, стабилизированный королевой Елизаветой в 1560–1561 гг., более варьировать не будет и сохранит свою действительную стоимость вплоть до 1920, даже до 1931 г. В этом есть нечто чудесное... Фунт стерлингов... в таблице европейской монеты на протяжении более трех столетий вычерчивал удивительную прямую линию (Бродель 1992: 363).

Эта длительная валютная стабильность, говорит дальше Бродель, «была решающим элементом английского величия. Без устойчивости денежной меры не бывает легкого кредита, не бывает безопасности для того, кто ссужает свои деньги государю, не бывает контрактов, которым можно было бы довериться. А без кредита нет величия, нет финансового превосходства». Бродель также отмечает, что история длительной стабильности фунта «начиналась в трудных и запутанных обстоятельствах и сохранилась она, пройдя через целую серию кризисов, которые могли бы заставить ее совершенно изменить направление — в 1621, 1695, 1774 и даже в 1797 году». Надо сказать, что схожие наблюдения применимы и к параллельному описанию самовозрастания английских иностранных инвестиций у Кейнса. И все же после каждого кризиса история каждый раз возобновляла свое неумолимое движение к терминальному кризису британского мирового порядка XIX столетия в 20–30-х годах XX столетия.

Подобно иностранным инвестициям и стабильному металлическому стандарту индустриализм не был чем-то новым для английского капитализма XIX века. Согласно известному, но часто забываемому тезису Джона Нефа, идея «промышленной революции» в качестве объяснения триумфа индустриализма «особенно неуместна» в случае Великобритании, так как «складывается впечатление, будто сам этот процесс был внезапным, тогда как здесь он был, по всей видимости, более длительным, чем в любой другой стране (Nef 1934: 24). С точки зрения Нефа, «необычайно быстрой» экспансии английской промышленности в конце XVIII — начале XIX века предшествовала по крайней мере еще одна, не менее быстрая экспансия в столетие, которое предшествовало началу Гражданской войны в Англии. Тогда — особенно во второй половине правления Елизаветы и при правлении Якова I — значение горной промышленности и производства в английской экономике росло так же быстро, как и в любой другой период английской истории (Nef 1934: 3–4). Кроме того, хотя в столетие после 1640 года рост английской промышленности замедлился, диверсификация промышленных отраслей,

изменения в промышленных технологиях и концентрации промышленного капитала, начавшиеся в Елизаветинскую эпоху, стали важной основой более поздней «промышленной революции».

Подъем индустриализма, возможно, следует считать длительным процессом, восходящим к середине XVI века и приведшим к окончательному триумфу индустриального государства в конце XIX века, а не внезапным феноменом, связанным с концом XVIII — началом XIX века. «Великие изобретения» и новые фабрики конца XVIII века невозможно объяснить без предшествующей торговой революции, которая увеличила объемы рынков. Торговая революция, если этот термин применим к быстрому росту внешней и внутренней торговли на протяжении двух столетий, начиная с Реформации, оказывала длительное влияние на промышленную технологию и масштаб горнодобывающей и обрабатывающей промышленности. Но развитие промышленности, в свою очередь, постоянно стимулировало множество направлений развития торговли. Первое было не менее «революционным», чем последнее, и внесло такой же вклад в «промышленную революцию» (Nef 1934: 22–23).

С точки зрения подхода, развиваемого в этом исследовании, Кейнс, Бродель и Неф считают Елизаветинскую эпоху поворотным моментом в отношениях между капитализмом и территориализмом в европейском мире-экономике. В нашем описании правление Елизаветы I (1558–1603) и Якова I (1603–1625) точно соответствует генуэзской эпохе у Броделя (1557–1627), то есть стадии финансовой экспансии европейского мира-экономики и возрастания конкурентной борьбы между капиталистической и территориалистской организацией этой экономики. Это был период, когда власть генуэзско-иберийского капиталистически-территориалистского комплекса достигла своего пика; но это был также период перехода в системных процессах накопления капитала от генуэзского режима к голландскому.

Реструктуризация и реорганизация английского государства, начавшиеся при Елизавете, были составной частью этого перехода. Как и в формировании голландского государства, они были отражением и движущей силой противоречий, которые в конечном итоге привели к упадку генуэзско-иберийского комплекса. И хотя тогда английское государство не имело ни желания, ни возможности бросить вызов взлету голландской гегемонии, реструктуризация и реорганизация Елизаветинской эпохи дали Англии преимущество перед всеми остальными территориалистскими государствами — включая «образцовое» национальное государство Францию — в борьбе за мировое торговое превос-

ходство, начавшейся, когда голландский режим стал слабеть под грузом собственных противоречий.

Это преимущество возникло прежде всего благодаря реорганизации государственных финансов, при помощи которой Елизавета I пыталась внести определенный порядок в денежный хаос, оставшийся после отца. Попытка Генриха собрать средства, необходимые для финансирования дорогостоящих войн с Францией и Шотландией в 1540-х годах, при помощи принудительных займов и серьезного обесценивания валюты привела к неблагоприятным последствиям. Хотя принудительные займы противоречили капиталистическим интересам, великая порча монеты, в ходе которой за десять лет — с 1541 по 1551 год — содержание серебра в монетах сократилось с почти 93 до 33 %, завершилась «отвратительным хаосом»: выпускаемые короной деньги перестали приниматься в качестве средств платежа и обмена; торговля была нарушена и производство тканей резко сократилось; цены выросли вдвое или даже втрое за несколько лет; твердая валюта исчезла из обращения, а курс обмена английских векселей в Антверпене резко упал (Бродель 1992: 364–365; Shaw 1896: 120–124). Экономический хаос и политическая нестабильность подстегивали друг друга, вынуждая английскую корону передавать в частные руки и продавать по бросовым ценам значительную часть монастырских земель — около четверти всех земель в королевстве, чтобы свести концы с концами или выиграть время. В результате этой массовой передачи земель, английская монархия лишилась своего главного источника дохода, не зависимого от парламентского налогообложения, а влияние главного выгодоприобретателя от этой передачи — дворянства — резко выросло (Anderson 1974: 24–25).

Таким образом, Елизавета получила в наследство ситуацию, когда английская корона должна была постоянно торговаться с дворянством и другими заинтересованными капиталистическими кругами по поводу способов и средств осуществления своей власти. В такой ситуации благоразумие и экономность Елизаветы в военном вопросе, несомненно, были средствами ослабления или по крайней мере недопущения дальнейшего усиления ограничений, которые накладывались на ее свободу действия этим процессом. Но они также служили отражением жесткости этих ограничений (Mattingly 1959: 189–190).

Чтобы восстановить определенную свободу действия, Елизавета предприняла более решительные шаги, нежели простое приспособление к ситуации. Одним из таких шагов была стабилизация фунта в 1560–1561 годах, которая привела содержание серебра в нем в соответствие со «старым добрым стандартом» — 11 унций и 2 пеннивейта в каждом

12 унциях. Как подчеркивает Бродель (Бродель 1992: 363–364), это не было простым структурным приспособлением к требованиям складывавшегося капиталистического мира-экономики. Напротив, это была попытка освободиться от ограничений, которые накладывались на богатство и власть Англии космополитическими кликами, контролировавшими и регулировавшими европейскую валютную и торговую систему.

Влиятельный торговец и финансист сэр Томас Грешэм, прекрасно знавший антверпенский рынок и ставший вдохновителем валютной стабилизации 1560–1561 годов, в самом начале ее правления предупреждал Елизавету, что только английские купцы могут спасти ее от иностранной зависимости, потому что они «всегда будут на ее стороне» (Hill 1967: 37). Пока Антверпен служил «международным» рынком, на котором английская «нация» зависела от одной товарной биржи, Грешэм продолжал работать в Антверпене, и от этого совета не было большого прока. Но как только после краха 1557–1562 годов конкуренция между «нациями» в Антверпене резко обострилась, Грешэм начал создание в Лондоне биржи по образцу антверпенской, намереваясь сделать Англию независимой от иностранных «наций» в торговле и кредите. Как только создание биржи было закончено, в письме, написанном в 1569 году, он вновь посоветовал «ее королевскому величеству использовать не каких-то *иностранцев, а своих собственных подданных* [герцог Альва] и *показать настоящую силу остальным правителям*» (Ehrenberg 1985: 238, 254). В следующем году во время посещения биржи Елизавета благословила детище Грешэма, назвав его Королевской биржей (Hill 1967: 38).

Потребовались десятилетия, чтобы Королевская биржа по-настоящему смогла начать удовлетворять финансовые потребности английского правительства, и потребовалось более двух десятилетий, чтобы Лондон смог конкурировать с Амстердамом как основным денежным рынком в европейском мире-экономике. Но стабилизация фунта 1560–1561 годов и последующее учреждение Королевской биржи, перефразируя Макса Вебера, ознаменовали собой рождение нового «незабываемого союза» между властью денег и властью оружия. Так было положено начало национализму в финансовой олигархии.

В конце XIV — начале XV века, когда финансовая олигархия возникла в контексте и под влиянием усиления межгосударственного соперничества за мобильный капитал, ее штаб-квартиры находились в избранных городах-государствах, особенно во Флоренции, но ее клиентура и организация была космополитической по структуре и ориентации. «Союз» — слишком громкое слово для описания свободных и непостоянных отношений, которые ведущие организации финансовой олигархии поддерживали с отдельными представителями ее широкой клиентуры. Но этот

термин довольно точно описывает отношения с папами, позволившие сколотить состояние Медичи.

Финансовая олигархия вновь появилась в XVI веке в виде системы эмигрантских космополитических «наций». Влияние этих организаций основывалось на остром соперничестве за мобильный капитал, которое велось между складывавшимися государствами. Но, чтобы использовать такое соперничество и одновременно усилить свое конкурентное положение, «нации» вступали в действительные союзы с отдельными государствами: наиболее «незабываемыми» из них были союз генуэзцев с Испанией и союз флорентийцев с Францией. В основе финансовой олигархии того времени лежал союз между государствами, постепенно превращавшимися в нации, с одной стороны, и иностранными «нациями», постепенно в своих практических целях перестававшими быть государствами, — с другой.

Предложение Грешэма Елизавете в начале финансовой экспансии конца XVI века привело к созданию союза нового типа: по-настоящему национального блока между властью денег и властью оружия, союза между английской «нацией», которая покидала Антверпен, и английским государством. Крах 1557–1562 годов показал фундаментальную слабость английской монархии и английского торгового капитала в соответствующих сферах деятельности перед лицом подавляющей мощи генуэско-иберийского блока. Грешэм полагал, что более тесный союз между ними позволит выиграть конкуренцию в обеих сферах. Когда он писал, что такой союз позволит Елизавете показать свою настоящую силу остальным правителям, Грешэм, несомненно, также считал, хотя и не говорил об этом открыто, что этот союз позволит ему показать настоящую силу остальным — иностранным — торговцам.

Как отмечает Бродель (Бродель 1992: 362–364), Грешэм был уверен в том, что основную выгоду от английской торговли и ремесленного производства получали итальянские и немецкие торговцы и финансисты, которые контролировали денежный и кредитный рынок в Антверпене. Торговая экспансия начала XVI века больше, чем когда-либо, интегрировала Англию в европейский мир-экономику. Как крупнейший экспортер одежд Англия «была торговым кораблем, стоящим на якоре возле Европы; вся ее экономическая жизнь зависела от причала, от вексельного курса на решающем рынке на Шельде». Поскольку курсы валют определялись на рынках, контролировавшихся итальянцами и немцами — наиболее важными «нациями», поддерживавшими тесное сотрудничество с правителями Испании и Франции, — в восприятии зависимости от иностранных денежных и кредитных рынков как серьезной угрозы суверенитету и безопасности Англии не было ничего необычного. И в ответ

на такие угрозы — «не всегда бывшие воображаемыми, но зачастую преувеличенными» — агрессивный экономический национализм стал отличительной особенностью стремления Англии к власти.

Итальянские купцы-банкиры были устранены в XVI веке; ганзейцы утратили свои привилегии в 1556 году, а в 1595 году лишились Стального двора (Стильярда). Именно против Антверпена Грешэм в 1566–1568 годах основывал то, что станет Лондонской биржей (Royal Exchange), именно против испанцев и португальцев на самом деле создавались акционерные компании (Stocks Companies), именно против Голландии был издан в 1651 году Навигационный акт, а против Франции будет проводиться в XVIII веке яростная колониальная политика... Англия, таким образом, была страной под напряжением, настороженной, агрессивной, намеревавшейся повелевать и осуществлять надзор у себя дома и даже за его пределами, по мере того как укреплялось ее положение (Бродель 1992: 363).

Длительная стабильность фунта стерлингов и «самовозрастание» английских иностранных инвестиций были важной составляющей этого стремления к национальному могуществу как на начальном «националистическом» этапе, когда основная задача заключалась в «отделении» завязанных на Антверпен сетей финансовой олигархии и торговли на далекие расстояния, так и на более позднем «империалистическом» этапе, когда главная цель состояла в устранении всех преград, которые не позволяли Англии создать и установить законы для всего мира. Как заключает Бродель (Бродель 1992: 373), после рассмотрения повторявшихся кризисов, которые только подчеркивали долгосрочную устойчивость фунта в XVII–XVIII веках,

не следует ли видеть в том скорее повторявшийся результат агрессивного напряжения страны, побуждаемой своим островным положением (положением острова, который надо защитить), своим усилием прорваться в мир, своим ясным представлением о противнике, коего надлежит сокрушить: Антверпене, Амстердаме, Париже? А устойчивость фунта? Это было оружие борьбы.

В этой долгой позиционной войне, которая и была этой «борьбой», стабильность фунта была не единственным оружием; нельзя забывать и об индустриализме. В этом отношении вспомним, что быстрому росту английской промышленности во время финансовой экспансии конца XVI — начала XVII веков, которую Неф называет важной предшественницей поздней «промышленной революции», предшествовал важный

перенос производства одежды из шерсти на английскую почву во время финансовой экспансии конца XIV — начала XV веков.

Как уже было отмечено ранее, этот перенос был, с одной стороны, результатом использования Эдуардом III военной силы и контроля над сырьем для интернализации в свои владения фламандской ткацкой промышленности, а с другой — стихийной экстернализации производства тканей из Флоренции и других капиталистических городов-государств в ответ на рыночные сигналы и волнения трудящихся. По сути, этот ранний рост английской промышленности был движущей силой и отражением растущей структурной дифференциации между территориалистскими организациями, которые обычно специализировались на производстве, и капиталистическими организациями, которые обычно специализировались на крупных финансовых операциях, с торговлей, осуществляемой любым типом организаций в зависимости от его связей с двумя другими видами деятельности. Тем не менее не все производство экстернализовалось капиталистическими организациями или ограничивалось территориалистскими организациями; и действительный рост производства во владениях территориалистских организаций не делал их менее зависимыми от помощи капиталистических организаций.

Особенно важным в этом отношении было сохранение городами-государствами отраслей, которые стали наиболее прибыльными в обстановке конца XIV — начала XV века, а именно металлообрабатывающей и оружейной промышленности, которая по-прежнему оставалась сосредоточенной в Милане, и производстве предметов роскоши, которое расцвело в нескольких городах-государствах. Англия была еще слишком слабой, чтобы по-настоящему конкурировать в этих более прибыльных отраслях промышленности, не только с северной Италией, но и с другими областями европейского мира-экономики, вроде Фландрии и южной Германии. Поэтому Англия специализировалась в наименее прибыльных отраслях промышленности. И — что еще хуже — для обмена продукции легкой промышленности на оружие и другие товары, необходимые для ведения все более коммерциализированной войны с Францией, правящим группам Англии приходилось обращаться к итальянским купцам-банкирам, получавшим торговую или финансовую прибыль за счет перепродажи английского сырья и готовой продукции по значительно более высокой цене.

В конце XV — начале XVI века возрождение торговли шерстью в европейском мире-экономике и укрепление королевской власти в Англии придали новый импульс английской торговле и промышленности (Cirpolla 1980: 276–296; Nef 1968: 10–12, 71–73, 87–88). Но накануне финансовой экспансии конца XVI века Англия в промышленном отноше-

нии все еще была «болотом» по сравнению с Италией, Испанией, Нидерландами, южно-германскими государствами и даже Францией. Англичане во всем отставали от иностранцев, за исключением жестяного дела и изготовления посуды из олова» (Nef 1934: 23).

Полное изменение ситуации во второй половине XVI века заставило Нефа назвать Елизаветинскую эпоху подлинным поворотным пунктом во взлете британского индустриализма. Но если сосредоточить внимание на взлете индустриализма не как таковом, а как на инструменте накопления капитала, то в Елизаветинскую эпоху Англия все еще не способна была догнать и перегнать другие страны в добыче угля, металлургии и других крупных отраслях. Сама по себе эта тенденция была очередным повторением, хотя и в новом виде, той же закономерности, что проявилась во время предыдущей финансовой экспансии европейского мира-экономики, — закономерности, в результате которой Англия освоила и начала специализироваться на малоприбыльных видах деятельности, а главные центры накопления капитала продолжили специализироваться на высокоприбыльных видах деятельности. Но в Елизаветинскую эпоху произошло кое-что еще. Наиболее важным аспектом английского индустриализма в эту эпоху было то, что он начал осваивать высокоприбыльные виды деятельности, которыми тогда, как и во время предыдущей финансовой экспансии, оставались производство вооружений и предметов роскоши.

Боязнь социальных волнений сделала Елизавету еще менее склонной, чем ее предшественников Тюдоров, необдуманно поддерживать промышленный рост, который заметно окреп благодаря природным богатствам Англии (включая огромные запасы угля) и устойчивому притоку голландских, французских и немецких предпринимателей и рабочих, стремившихся укрыться от континентальной религиозной вражды или просто с выгодой вложить свои средства. Во всяком случае, ее главной заботой было ограничение экспансии и минимизация ее разрушительных социальных последствий. Статут о ремесленниках 1563 года, который распространил регулирование гильдий на всю сельскую местность и ограничил экспансию текстильной промышленности в города, был главным инструментом, использованным с этой целью. Помимо производства предметов роскоши вроде шелка, стекла или высококачественной бумаги единственной отраслью, которая продолжала активно поддерживаться, было производство вооружений, так что к концу правления Елизаветы английские пушки стали пользоваться спросом по всей Европе (Hill 1967: 63, 71–75; Nef 1934: 9).

Подобная индустриальная политика была куда более разумной, чем признавали это более поздние критики и историки. С одной стороны,

как утверждал Поланьи (Поланьи 2002: 49–51) с характерной ссылкой на вопросы регулирования своей эпохи, замедление *темпов* изменений может быть лучшим способом продолжения изменений в данном *направлении* при воздержании от социальных разрушений, способных завершиться хаосом, а не изменением. Не менее важно для наших нынешних целей и другое: перенаправление промышленного роста с текстиля на производство предметов роскоши и вооружений показывает, что Елизавета и ее советники лучше многих наших современников понимали отношения, которые связывали промышленный рост с ростом национального богатства и власти в капиталистическом мире-экономике. Ибо в капиталистическом мире-экономике промышленный рост переходит в рост национального богатства и мощи только в том случае, если он связан с неким прорывом в высокоприбыльной деятельности. Кроме того, этот прорыв должен быть достаточно значительным, чтобы капитал мог накапливаться в своем государстве быстрее, чем в конкурирующих государствах, и воспроизводить социальные структуры, поддерживающие его собственное самовозрастание.

Рост английской промышленности во время англо-французской Столетней войны не привел к такому прорыву. Проблемы, связанные с английским платежным балансом, усугубились, английская зависимость от иностранного капитала стала еще больше, а английское государство было погружено в полный хаос. Рост английской промышленности на протяжении столетия, последовавшего за роспуском монастырей, напротив, был связан с серьезным развитием высокоприбыльной промышленности. Но такого развития было недостаточно для того, чтобы сделать возможным более быстрое накопление капитала в Англии, чем в соперничающих государствах, особенно в недавно начавших стремительно набирать силу Соединенных Провинциях, и воспроизводить соответствующую социальную структуру. В результате потребовалось столетие, чтобы национальный союз капитализма и территориализма, созданный при Елизавете, начал свое неотвратимое восхождение к мировому господству.

ДИАЛЕКТИКА КАПИТАЛИЗМА И ТЕРРИТОРИАЛИЗМА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Длительное созревание, которое отделяет реструктуризацию и реорганизацию английского государства в конце XVI века от его последующего перехода к господству в европейском мире-экономике, было обу-

словлено прежде всего отсутствием важной составляющей в синтезе капитализма и территориализма, задуманном Грешэмом и Елизаветой: мирового торгового превосходства. На протяжении всего XVII века оно оставалось прерогативой голландского капитализма. И, пока сохранялось такое положение, никакой промышленный рост и устойчивость валюты не способны были помочь Англии стать хозяйкой, а не служанкой системных процессов накопления капитала. Точно так же как промышленный рост Венеции в ту эпоху был связан с подчинением старого венецианского города-государства приходившему в упадок генуэзскому режиму накопления, так и промышленный рост Англии был связан с подчинением недавно сложившегося английского национального государства восходившему голландскому режиму.

Фундаментальное подчинение английского государства восходившему голландскому режиму лучше всего можно проиллюстрировать исходом англо-голландских торговых трений, которые возникли в начале 1610-х годов, после того как английское правительство наложило запрет на экспорт неокрашенной ткани. Цель этого запрета — заставить английских производителей осуществлять полный цикл производства продукции внутри страны, чтобы увеличить стоимость английского текстильного экспорта и освободить английскую торговлю от ограничений, которые накладывались на ее рост голландским торговым посредничеством. Как объяснял Джонатан Израэль (Israel 1989: 117), «голландское превосходство в окрашивании ткани и изготовлении одежды... не просто позволяло получать значительную часть прибыли от английской продукции (так как большая часть прибыли доставалась тем, кто занимался окончательной подготовкой и распределением), но и препятствовать английской торговле со странами Балтийского бассейна».

По словам Барри Саппла, английский запрет был «гигантской азартной игрой» — игрой, которая к тому же привела к печальным последствиям (Wallerstein 1980: 43). Вскоре после этого Голландия приняла ответные меры, полностью запретив импорт в Соединенные Провинции окрашенной ткани и готовой одежды. Последствия для Англии были губительными.

Крах экспорта английской ткани в голландские провинции и большую часть внутренних немецких земель можно было только частично компенсировать ростом продаж готовой ткани в странах Балтийского бассейна. Неизбежным результатом этого был парализующий спад и обнищание населения страны. К 1616 году с углублением спада министры Якова I были готовы сдаться (Israel 1989: 119).

И они действительно капитулировали годом позже, не убедив Генеральные штаты снять свой запрет на готовую английскую одежду. Попытка повысить прибыльность текстильного производства и обойти голландские перевалочные пункты, таким образом, привела к обратным последствиям, и английская экономика вступила в период длительной депрессии, которая усилила внутреннюю политическую нестабильность и социальную напряженность. Как мы увидим, корни этой нестабильности и напряженности лежали в другом месте. Но их катастрофическое, хотя и эмансипационное развитие середины столетия во многом было обусловлено сохранявшимся преобладанием торгового капитализма над индустриальным в европейском мире-экономике в целом.

Голландский капитал мог присваивать прибыль английской мастерской не из-за своего превосходства в промышленном производстве, а из-за своего центрального положения в мировом торговом посредничестве. Голландское превосходство в окраске ткани и изготовлении одежды, которое сыграло столь важную роль в описанных трениях, само по себе отражало роль Амстердама как основного центра мировой перевалочной торговли.

Для богатых торговцев и для отраслей, занимающихся окончательной подготовкой продукции, от которых зависела торговля, накопление мировых товаров на центральном складе... было решающим фактором. Голландское превосходство в окраске, отбеливании и очистке трудно было оспорить, поскольку голландцы обладали запасом красителей, химикалий, снадобий и редкого сырья, от которого зависели все эти процессы. Таким образом, существовала серьезная взаимосвязь между голландской торговлей дорогостоящими товарами и голландской промышленностью, которая постоянно усиливалась (Israel 1989: 410).

И решающее значение в этом имело голландское торговое превосходство в мире. Английским производителям несложно было производить ткань, которую можно было напрямую продавать на балтийских рынках, несмотря на всю конкуренцию. Но когда голландские пункты перевалочной торговли отказались принимать готовую одежду из Англии, технический опыт и конкурентоспособность в производстве оказались бесполезными. И наоборот, пока Амстердам оставался основным перевалочным пунктом мировой торговли — местом, где балтийское, средиземноморское, атлантическое и индийское предложения встречались друг с другом и превращались в спрос, голландским торговцам и производителям было сравнительно легко обрести технический опыт и экономическую конкурентоспособность в любой отрасли, важной для рас-

ширенного воспроизводства голландского торгового превосходства. Но, как только роль Амстердама как основного склада мировой торговли стала оспариваться ростом конкурирующих перевалочных пунктов, как это произошло в начале XVIII века, голландское промышленное превосходство начало стремительно слабеть.

Англия была главным участником и возможным победителем в борьбе за перенос торговли из Амстердама. Семена этой победы были посеяны в Елизаветинскую эпоху. Но ее плоды можно было пожать только после появления соответствующих внутренних и системных условий.

Внутри страны главной проблемой, оставшейся после Елизаветы, была непрочность объединения британских островов в единую территориальную организацию. Это не позволяло английской монархии при Стюартах последовательно проводить в жизнь интересы торговых классов Англии во время стремительной эскалации внутрисословных конфликтов. Разногласия между королем и парламентом относительно налогообложения и использования средств в конечном итоге вышли наружу под влиянием военного вторжения в Шотландию и католического восстания в Ирландии.

Борьба за власть над английской армией, которая теперь должна была быть собрана для подавления ирландского восстания, ввергла парламент и короля в Гражданскую войну. Кризис английского абсолютизма наступил вследствие аристократического партикуляризма и кланового безрассудства на его периферии — исторически отсталые силы. Но в центре его подрубали коммерциализированное мелкопоместное дворянство, капиталистический город, простые ремесленники и йомены — силы, опережавшие его (Anderson 1974: 142).

Как отмечает Андерсон (Anderson 1974: 140), превратности английской внешней политики с самого начала подрывали правление Стюартов. Но эти превратности были вызваны не только субъективными недостатками окружения короля, когда внутри страны сохранялась раздробленность и в целом обстановка была далека от спокойной. Они также были вызваны объективными трудностями, связанными с определением национального интереса Англии в эпоху перехода мира-экономики от одной системы правления и накопления к другой. Оставалась ли разваливавшаяся испанская империя основным врагом Англии или Голландия и Франция были главными соперниками Англии в грядущей борьбе за присвоение остатков иберийской империи? За два десятилетия до Гражданской войны почти невозможно было решить, в чем заключался национальный интерес Англии: в объединении с конкурентами для раз-

рушения иберийской державы или предоставлении им возможности взять на себя все необходимые издержки и стремлении вести борьбу за проникновение дипломатическими и иными средствами.

К тому времени, когда Гражданская война в Англии завершила процесс формирования национального государства, оставшийся незаконченным при Елизавете I, нейтрализация иберийской державы и установление Вестфальской системы сняло все объективные трудности в определении национального интереса Англии. Болезненный опыт торговых войн с Голландией в 1610-х годах глубоко засел в коллективной памяти торговых классов, которые приобрели большое влияние после революционных потрясений 1640-х годов. И, как только позволила внутренняя обстановка, эти классы сразу бросили вызов голландскому торговому превосходству.

В 1651 году венецианский посол [в Лондоне] сообщал, что «торговцы и торговля делали большие успехи, так как правлением и торговлей занимались одни и те же люди». Эти правители сначала предложили союз голландцам на условиях, которые давали английским торговцам свободный доступ для торговли с голландской империей и позволяли перенести перевалочную торговлю из Амстердама в Лондон. Когда голландское правительство... отказалось, была объявлена война... Голландские войны (1652–1674) разрушили голландскую монополию в торговле табаком, сахаром, мехами, рабами и рыбой и заложили основу для создания территориальной власти в Индии. Английская торговля с Китаем также датируется этим временем... [а] захват Ямайки в 1655 году стал основой для работорговли, благодаря которой английские торговцы сколотили огромные состояния (Hill 1967: 123–124).

В создании английской торговой империи военные средства дополнялись дипломатическими и договорными. Защита португальцев от голландцев и поддержка независимости от Испании подготовили почву для англо-португальского союза, который превратил Португалию и ее империю в *de facto* британский протекторат. Так, брак Карла II с Катериной Браганзской — явное условие его реставрации — стал важным дополнением к владениям и связям Англии. «С Катериной пришли Бомбей, прямая торговля (рабами) с португальской Западной Африкой и Бразилией (сахар — частично для реэкспорта — и золото). С ней также пришел Танжер, первая база Англии в Средиземноморье» (Hill 1967: 129).

Так были заложены основы «империи застав», из которой велись «экспансия внутрь континента» на протяжении последующих двух столетий (Knowles 1928: 9–15) и включение в капиталистический мир-экономику с центром в Британии американского, индийского, австралий-

ского и африканского континентов. Но в краткосрочной перспективе наиболее важным приобретением Англии была треугольная атлантическая торговля, которая раньше находилась в руках голландцев и которая вскоре стала для Англии тем, чем была левантийская торговля для Венеции и балтийская торговля для Голландии.

Как утверждал Эрик Уильямс (Williams 1964) в своей классической работе, оборот торговли, благодаря которой 1) британские промышленные товары обменивались на африканских рабов, 2) африканские рабы обменивались на американские тропические продукты, а 3) американские тропические продукты обменивались на британские промышленные товары, резко вырос в ситуации, когда для развития британской «промышленной революции» потребовались платежеспособный спрос и капитал. Хотя треугольная атлантическая торговля на самом деле служила для английских производителей одним из наиболее защищенных и быстро растущих рынков (Davis 1954; 1962), ее наиболее важный вклад в расширение английских сетей торговли, накопления и власти заключался в переносе европейской перевалочной торговли из Амстердама в английские торговые порты. И вновь перевалочная торговля и все связанные с ней преимущества, включая конкурентоспособность в промышленности, сопровождались контролем над наиболее важными стратегическими поставками мировой торговли. И точно так же как в конце XVI века контроль над балтийскими поставками зерна и шкиперского имущества привел к переносу перевалочной торговли в Голландию, так и в начале XVIII века контроль над атлантическими запасами табака, сахара, хлопка, золота и прежде всего рабов, которые производили большую часть этих товаров, привел к переносу этой торговли в английские порты.

Тем не менее между установлением голландского торгового превосходства в конце XVI века и установлением английского торгового превосходства в начале XVIII века существовало важное отличие. Если голландское торговое превосходство основывалось на капиталистической логике власти (выраженной в формуле $D - Terr - D'$), то английское торговое превосходство основывалось на гармоничном синтезе территориалистской логики власти ($Terr - D - Terr'$) с капиталистической. Этим различием больше, чем чем-либо еще, объясняется тот факт, что исторически английские правительственные и деловые институты способны были продвинуть системные процессы накопления капитала на много дальше своих голландских предшественников.

С самого начала голландская торговая империя формировалась и расширялась благодаря вложению прибыли от балтийской торговли и финансовому голоду, навязанному имперской Испанией просчитанным захватом отдельных территорий.

Голландское государство и его декретные компании завоевывали и поглощали только жизненно важные для роста прибылей голландских предпринимателей территории. При помощи этой властной стратегии голландцы отделили от обширной иберийской территориальной империи сначала небольшие и безопасные земли в Нидерландах — «укрепленном острове», как назвал Соединенные Провинции Бродель (Бродель 1992: 200) — а затем и весьма доходную империю торговых застав, простирающуюся через Атлантический и Индийский океаны.

Основное преимущество этой стратегии заключается в ее гибкости. Она освобождала правящие группы Соединенных Провинций от ответственности, трудностей и обязательств, связанных с приобретением, управлением и защитой больших территорий и поселений, и гарантировала устойчивый приток средств, которые они могли в любое время использовать там, где это было наиболее выгодно или полезно. Изнанкой этой свободы действия и преобладающего господства над мобильным капиталом была, конечно, зависимость от предпринимателей и рабочей силы из других стран, обладавших большими территориальными и демографическими ресурсами.

Сравнивая провал голландского корпоративного предприятия в Новом свете с его успехами в Индийском океане, Бродель (Бродель 1992: 235) приводит язвительное замечание француза, согласно которому лидеры Соединенных Провинций «заметили чрезвычайные тяготы и значительные затраты, на которые пришлось пойти испанцам, дабы утвердить свою коммерцию или свое могущество в странах, кои им до этого были неведомы; таким образом, они [голландцы] приняли решение делать для таких предприятий столь мало, сколько было только возможно»: иными словами, добавляет Бродель, они с большей готовностью предпочли «искать страны, чтобы их эксплуатировать, а не заселять и развивать». Язвительность этого высказывания была вызвана тем, что колонизация подходящих областей специально оговаривалась в хартии голландской Вест-Индской компании 1621 года. Контролируемая территориалистской, а не капиталистической составляющей голландского властного блока, то есть «партией» оранжистов, кальвинистов, зеландцев и южноголландских иммигрантов, а не амстердамской торговой элитой, которая контролировала голландскую Ост-Индскую компанию (Wallerstein 1980: 51), Вест-Индская компания вскоре попыталась завоевать всю Бразилию или отдельные ее части. Когда издержки превысили прибыль от торговли, компания отказалась от территориальных завоеваний и колонизации в Америке в пользу большей специализации на торговом посредничестве (Voхer 1965: 49).

Столкнувшись с угрозой банкротства, в 1674 году Вест-Индская компания была превращена в предприятие, занимавшееся работоторговлей, а также контрабандной торговлей с испанской Америкой и сахарным производством в Суринаме. Такое сочетание означало возвращение голландцев к более привычной для них роли посредников, которые по мере возможности стремились экстернализировать издержки, сосредоточившись на установлении исключительного контроля над наиболее важными стратегическими товарами в торговле на далекие расстояния. Точно так же как наиболее важными стратегическими товарами балтийской торговли было зерно и шкиперское имущество, а в торговле через Индийский океан — пряности, так и в атлантической торговле наиболее важным стратегическим товаром были африканские рабы. Приступая к рационализации предшествующих португальских практик приобретения, транспортировки и продажи африканских рабов, Вест-Индская компания, таким образом, была пионером в атлантической треугольной торговле (Emmer 1981; Postma 1990).

Но, как уже было отмечено выше, именно английское, а не голландское предприятие в конечном итоге извлекло наибольшую выгоду от этой позорной торговли. В Атлантике, как и в Индийском океане, голландцы шли по стопам иберийской империи. Но в отличие от того, что произошло в Индийском океане, где английской Ост-Индской компании потребовалось более века, чтобы опередить голландскую, и еще больше, чтобы выдать ее из бизнеса, голландское влияние в атлантической торговле никогда не было прочным, так что англичанам было сравнительно несложно занять место голландцев, как только появилась такая возможность.

Различия в успехах голландцев по сравнению с англичанами в Индийском океане и Атлантике было тесно связано с важным различием между двумя аренами торговой экспансии. По замечанию Броделя (Бродель 1992: 511), легкость, с которой торговому капитализму Европы удалось проникнуть на рынки Востока и «извлечь пользу из своего умения маневрировать», объяснялась тем, что эти рынки уже «образовывали серию внутренне сплоченных экономик, связанных эффективным миром-экономикой». Это наблюдение Броделя согласуется с замечанием Макса Вебера (Вебер 2001: 264) о том, что одно дело — начинать торговую экспансию в регионах с древней цивилизацией, которая имеет развитую и богатую денежную экономику, как в Ост-Индии, и совсем другое дело — делать это в плохо населенных землях, где денежная экономика только начала развиваться, как в Америке.

Вероятно, прекрасно сознавая такое различие, голландский капиталистический класс сосредоточился на Индийском океане, а не на Ат-

лантике как на наиболее вероятной арене для повторения своих балтийских успехов и тем самым усилил роль Амстердама как основного перевалочного пункта мировой торговли и финансов. Как известно, сделанная ставка окупилась с лихвой. Необычайный и быстрый успех, с которым голландцы произвели реорганизацию системы торговли в Индийском океане, чтобы получить и установить свой контроль над поставками пряностей, сделал Амстердам центром торговли, на которую в XVI веке претендовали еще несколько перевалочных пунктов: Антверпен, Венеция, Лиссабон и Севилья. И — что еще более важно — тот успех, который сделал акции голландской Ост-Индской компании «голубыми фишками», как ничто другое способствовал росту амстердамской биржи. Расширенное воспроизводство голландского капитализма, таким образом, зависело от живучести азиатских рынков. Но действия голландского капиталистического класса, направленные на получение прибыли на азиатских рынках при помощи Ост-Индской компании, были чересчур однобокими.

Голландская Вест-Индская компания была другим предприятием. Она была создана спустя почти двадцать лет после Ост-Индской компании, причем в большей степени для нападков на власть, престиж и доходы Испании и Португалии, чем для обеспечения дивидендов своим акционерам. Поначалу ей удавалось с успехом делать два дела одновременно. Так, когда Пит Хейн захватил мексиканский серебряный флот в 1628 году, Вест-Индская компания объявила это одним из наиболее важных успехов в своей истории (Voхег 1965: 49), нанеся серьезный удар по финансам имперской Испании, которая и так уже «перенапряглась» в войне (Kennedy 1987: 48). Но, как только война на море переросла в войну на суше, нацеленную на завоевание больших португальских территорий в Бразилии, компания столкнулась с большими трудностями. Восстановив свою независимость от Испании, Португалия вновь завоевала свои бразильские территории, а издержки, связанные с колонизацией и войной, серьезно осложнили экономическое и финансовое положение Вест-Индской компании. Во время реорганизации 1674 года Вест-Индская компания была перестроена по образцу Ост-Индской. Но, несмотря на эту реорганизацию, Вест-Индская компания так никогда и не смогла сравниться в своих успехах с Ост-Индской (Voхег 1957).

Трудности, с которыми столкнулись голландцы, копируя в Вест-Индской компании в Атлантике достигнутое Ост-Индской компанией в Индийском океане, отражали ограничения, накладываемые на голландскую торговую экспансию самой капиталистической рациональностью. В обстановке того времени капиталистическая рациональность в укреплении государства и ведении войны означала непрестанное подчине-

ние территориальной экспансии задаче получения прибыли. Строгая приверженность этому принципу позволила голландцам сделать состояние в торговле на Балтике и в Индийском океане. Но она также устанавливала непреодолимый пространственно-временной предел для роста этого состояния. Этим пределом служила абсолютная и относительная ограниченность территориальной и демографической базы голландской державы.

На протяжении первой половины XVII столетия такая ограниченность не составляла проблемы для голландской торговой экспансии. Превосходящий контроль над мобильным капиталом без труда можно было конвертировать в средства защиты (вроде укреплений и вооружений) и рабочую силу, необходимую для приобретения и сохранения контроля над собственной небольшой территорией. В том, что европейский рынок наемников стал намного шире, чем прежде, была немалая заслуга голландцев, которые благодаря своей платежеспособности могли привлечь практически неограниченное число наемников. Так, из 132 компаний, которые в 1600 году составляли «голландскую» армию, только 17 были фактически голландскими, остальные были английскими, французскими, шотландскими, валлонскими и немецкими (Gush 1975: 106).

В промышленности и вспомогательных отраслях предложение рабочей силы было не просто неограниченным, но и почти даровым. Захват и разорение Антверпена испанскими войсками в 1585 году, замена Антверпена Амстердамом в качестве главного центра мировой торговли и превращение территорий, которые составляли Соединенные Провинции, в островок безопасности, способствовали массовому переселению торговцев и ремесленников с юга на север Нидерландов. В результате, население Амстердама выросло с 30 000 человек в 1585 году до 105 000 человек в 1622 году, а текстильная промышленность Антверпена почти полностью была переведена в Лейден (Taylor 1992: 11–18; Voxxer 1965: 19; Israel 1989: 28, 36).

Благодаря тому, что потребность в наемниках и работниках с избытком удовлетворялась предложением из соседних стран и территорий, голландская рабочая сила могла мобилизоваться на зарубежные предприятия. В 1598–1605 годах голландцы отправляли в среднем в год 25 судов в Западную Африку, 20 – в Бразилию, 10 – в Ост-Индию и 150 – на Карибы. А в 1605–1609 годах благодаря созданию колоний, фабрик и торговых портов были заложены основы торговой империи Ост-Индской компании в Индийском океане (Parker 1977: 249).

Во время перемирия 1609–1621 годов в войне с Испанией голландцы еще больше усилили свое превосходство на море в Атлантике и Индий-

ском океане. И когда военные действия против Испании возобновились, предшествующие события Тридцатилетней войны позволили голландцам опереться на своих шведских, французских и немецких союзников, нейтрализовав испанскую военную мощь на суше и сосредоточившись на войне на море, в соответствии с афоризмом «война на суше приносит голод, война на море приносит добычу» (ср.: Dehio 1962: 59).

Захват мексиканского серебряного флота Вест-Индской компанией в 1628 году стал последним ударом по и без того натянутому генуэзско-иберийским отношениям и позволил голландцам установить безраздельное господство в европейской финансовой олигархии. Иберийская зависимость от контролируемых голландцами торговых сетей (неизменная, хотя и прерывистая черта восьмидесятилетней конфронтации) выросла как никогда прежде. К 1640 году голландские суда доставляли три четверти товаров в испанские порты, а в 1647–1648 годах — перед Мюнстерским миром — они перевозили большую часть испанского серебра (Бродель 1992: 168).

Трудно представить большой триумф голландской капиталистической логики над территориалистской логикой Испании. И все же именно в этот триумфальный момент победившая логика начала обнаруживать свою ограниченность. Как только ее триумф был институционализирован в соответствии с Вестфальским договором, силы и средства территориалистских государств освободились от прежних взаимных обязательств в Европе и смогли развернуться для того, чтобы бросить вызов торговому и военно-морскому превосходству голландцев. И точно так же как на предыдущем этапе борьбы голландцы мобилизовали свою власть над капиталом для нейтрализации иберийского территориального превосходства, так и теперь англичане, французы и сами иберийцы получили возможность для мобилизации своей власти над землей и рабочей силой для подрыва голландского торгового превосходства.

Это превосходство было наиболее уязвимым в Атлантике, где оно не могло воспроизводиться простым осуществлением контроля над торговыми портами, как в Индийском океане. В атлантической торговле контроль над производственными областями был не менее важен, чем контроль над торговыми портами; и для установления и сохранения контроля над производством распоряжение избытком рабочей силы имело большее значение, чем распоряжение избытком капитала. Большое предложение молодых неженатых мужчин, которое сохранялось в Соединенных Провинциях в это время и включало немцев, французов, скандинавов и прибалтов, поглощалось главным образом военно-морским и торговым флотом и Ост-Индской компанией. У голландцев

оставалось слишком мало возможностей для эффективной конкуренции с английской системой договора ученичества и французской *engagé* системой в освоении атлантических производственных областей. При этом Голландию не раздирали острые религиозные и политические противоречия, которые в середине XVII века привели к стихийному или вынужденному переселению через Атлантику немалой части английского и французского населения (Emmer 1991: 25).

Та же приверженность капиталистической логике власти, которая сделала возможным голландский триумф над иберийским территориализмом, теперь мешала голландцам эффективно конкурировать в борьбе за торговое превосходство в Атлантике. Провал бразильской кампании послужил предзнаменованием намного более худшего. Этим худшим стали законы о мореплавании 1651 и 1660 годов, при помощи которых английский парламент усилил свой контроль над английскими колониями и предоставил английскому флоту монополию на торговлю с этими колониями. В последующих англо-голландских войнах голландцы подтвердили свое военно-морское превосходство, но не смогли воспрепятствовать проведению в жизнь этих законов и, следовательно, строительству англичанами собственной торговой империи, соперничавшей с голландцами.

И все же дни голландского торгового превосходства не были еще сочтены. Самую высокую прибыль по-прежнему приносила азиатская торговля, а ведущая роль Амстердама в качестве торгового и финансового перевалочного пункта едва начала ослабевать. Но колеса закрутились. Все чаще более высокая *норма* прибыли, которую Ост-Индская компания получала от продажи небольших партий пряностей, перевешивалась более высокой *массой* прибыли, которую английские предприятия получали от поставок крупных партий ткани не только в атлантической, но и ост-индской торговле (Arrighi, Barr and Hissaeada 1993).

И что было еще хуже для голландцев: прибыльный или нет, голландский, французский или иберийский быстрый рост объемов атлантической торговли и сопутствовавший ему рост поселений и колоний начал обнаруживать скрытую нехватку рабочей силы, угрожавшую жизнеспособности всего голландского предприятия. Количество голландских моряков, которые могли служить на флоте и совершать океанские плавания, начало сокращаться после заключения Утрехтского мира. И это было не случайно. Во время войны за испанское наследство по Метуэнскому договору (1703) Англии предоставлялся привилегированный доступ к внутренним и колониальным рынкам Португалии и быстрорастущим поставкам бразильского золота, а по Утрехтскому миру (1713) она получала исключительный контроль над торговлей рабами с испан-

ской Америкой. Начался золотой век английской атлантической экспансии; а поскольку другие территориалистские государства стремились не отстать от Англии, европейский спрос на матросов начал превышать предложение.

Почти тридцать лет мира между великими европейскими державами, которые наступили после окончания войны за испанское наследство, несколько ослабили нехватку рабочих рук, особенно для голландцев, которые почти не участвовали в экспансии атлантической торговли и колонизации. Но, когда около 1740 года произошло внезапное обострение европейской межгосударственной борьбы, эта нехватка стала ощутимой особенно для голландцев, которые имели ограниченные демографические ресурсы внутри страны и в колониях. Как сетовал Ставоринус,

после 1740 года многочисленные морские войны, рост торговли и мореплавания, особенно во многих странах, которые прежде не уделяли этим занятиям большого внимания, и, соответственно, высокий и постоянно растущий спрос на опытных моряков и на военные корабли и торговые суда настолько резко сократили их предложение, что даже в нашей стране, славившейся прежде своими моряками, теперь необходимо потратить множество сил и средств, чтобы обеспечить судно достаточным количеством опытных рук (Цит. по: Voxer 1965: 109).

С этой нехваткой моряков пришлось столкнуться даже Ост-Индской компании. В XVII веке ее торговые успехи привлекли в Ост-Индию множество голландских иммигрантов (Бродель 1992: 232). Но в 1740-х годах общая и открытая нехватка моряков имела негативные последствия для Ост-Индской компании и всех ответвлений голландской торговой империи. «Мне страшно описывать происходящее с нами, — писал генерал-губернатор Ост-Индской компании барон ван Имхофф в 1744 году. — Это просто позор... Не хватает всего — хороших судов, матросов, капитанов; расшатан один из главных столпов могущества Нидерландов». (Voxer 1965: 108).

И вслед за Броделем мы считаем 1740 год точкой, когда (Д — Т) фаза материальной экспансии капиталистического мира-экономики с центром в Голландии переросла в (Т — Д') фазу финансовой экспансии. Хотя утечка голландского избыточного капитала из Голландии в английские инвестиции стала массовой только тогда, сам этот процесс начался почти за тридцать лет до окончания войны за испанское наследство. Война со всей ясностью показала, что рост могущества Англии на море и Франции на суше создал условия, при которых у голландцев просто не было никаких шансов в европейской борьбе за власть. Сопер-

ничество Англии и Франции оставляло голландцам большое пространство для маневра при сохранении своей политической независимости и экономической свободы действия. Но оно также привело к резкому росту голландских издержек, связанных с обеспечением безопасности, и голландского национального долга.

К концу войны за испанское наследство национальный долг голландской республики почти вчетверо превышал тот долг, который был в 1688 году (Boxer 1965: 118). Непогашенный долг провинции Голландия в 6–8 раз превышал долги 1640-х годов, а с почти двукратным ростом доходов от налогов провинция стремительно приближалась к состоянию финансового опустошения. Издержки, связанные с защитой сухопутных и морских границ, стали непосильными для небольшого голландского государства (Riley 1980: 77; Brewer 1989: 33).

В то же время война за испанское наследство еще сильнее подстегнула стремление англичан к торговому превосходству в Атлантике и к контролю над еще большей долей перевалочной торговли. Голландский капитал не способен был помешать англичанам воспользоваться своим конкурентным преимуществом за счет самих голландцев. Но он мог претендовать — и действительно претендовал — на свою долю в будущих доходах, создаваемых английской торговой и территориальной экспансией, инвестируя в английский национальный долг и английские акции.

Тенденция к инвестированию голландского капитала в Англию, а не Голландию усилилась благодаря династическим связям, которые были установлены между Англией и Соединенными Провинциями в 1689 году со вступлением на английский трон Вильгельма Оранского. При Вильгельме III англо-голландские отношения стали более тесными и более дружественными, чем раньше. Не менее важно, что верность традиции «надежных денег», заложенной при Елизавете, подтвердилась во время необузданной инфляции; частные кредиторы стали контролировать государственный долг благодаря своему вхождению в Банк Англии, во многом напоминавшему вхождение в «Каса ди Сан-Джорджо» в Генуе, а серебряный стандарт английского фунта стал *de facto* конвертироваться в золотой стандарт, воспользовавшись преимуществом недавно приобретенного привилегированного доступа к бразильским запасам золота.

Кредиторы не могли требовать большего, и в 1710-х годах голландский избыточный капитал начал бежать с переполненного голландского «корабля», чтобы запрыгнуть на борт английского в надежде получить выгоду от растущей атлантической торговли и колонизации, не прилагая при этом больших усилий. Уже к 1737 году на голландцев приходилось 10 миллионов фунтов английского национального долга — бо-

лее 20 % всего долга. Эта сумма была достаточно существенной, чтобы заставить английское правительство задуматься о том, что сокращение процентной ставки по национальному долгу может вызвать бегство голландского капитала, что, в свою очередь, приведет к губительным последствиям для английских финансов (Boxer 1965: 110; Wilson 1966: 71). Но к тому времени, как свидетельствуют сетования Ставоринуса и генерал-губернатора Ост-Индской компании барона ван Имхоффа, положение голландцев стало безнадежным даже там, где позиции были наиболее сильными. Больше чем когда-либо инвестиции в английские акции и государственные ценные бумаги служили лучшим решением для голландского избыточного капитала, поскольку рентабельность инвестиций в голландские ценные бумаги была ниже, а инвестиции в ценные бумаги других государств, включая Францию, — рискованнее. После 1740 года приток голландского капитала в Англию не только не сократился, но и существенно вырос. В 1758 году голландские инвесторы владели третью Банка Англии, акций английской Ост-Индской компании и Компании Южных морей. В 1762 году, по оценке знающего свое дело роттердамского банкира, на голландцев приходилась четвертая часть английского долга, который составлял тогда 12 миллионов фунтов (Boxer 1965: 110; Carter 1975).

Наибольший приток голландских инвестиций в английские ценные бумаги наблюдался во время Семилетней войны 1756–1763 годов. Так как эта война стала поворотным моментом в борьбе за мировое торговое превосходство между Англией и Францией, в утверждении Чарльза Уилсона (Wilson 1966: 71) о том, что без голландского капитала окончательная победа Англии над Францией могла быть намного более трудной задачей, содержится зерно истины. И все же голландцы во многом просто помогли завершению длительного исторического процесса, который был начат не ими и который они не могли остановить при всем своем желании, учитывая, что эта победа Англии означала уход голландцев с командных высот капиталистического мира-экономики.

Как уже было сказано, непосредственные истоки этого длительного исторического процесса лежат в формировании нового типа государственной и деловой организации во второй половине XVI века. Речь идет об английском национальном государстве, реструктурированном союзом английских купцов-банкиров, которые в первой половине столетия были подчиненной составляющей космополитического ансамбля «наций», регулировавшего европейскую валютную и торговую систему из Антверпена и других континентальных рынков, и Елизаветы, которая в середине столетия унаследовала правительство, разоренное неудачными попытками династии Тюдоров восстановить влияние Англии

в европейской политике. Этот союз был одной из комбинаций капитализма и территориализма, возникшей в результате устаревания городов-государств как ведущих центров накопления капитала европейского мира-экономики и непрерывной межгосударственной конкуренции за мобильный капитал.

На всем протяжении XVI века наиболее важными и сильными из этих комбинаций были широкие альянсы между капиталистическими «нациями» и территориалистскими государствами, характерные для генуэзско-иберийского и флорентийско-французского блоков. Но к концу столетия влияние этих широких альянсов все сильнее подрывалось взаимной конкуренцией и враждой, а также появлением более компактных и более бедных национальных блоков, возникших в результате антагонистического противостояния финансовому и политическому господству генуэзско-иберийского комплекса. Голландцы и англичане были наиболее важными из них. Хотя в основе обоих блоков лежал союз капиталистической и территориалистской составляющих, голландское государство было намного более капиталистическим по своей структуре и ориентации, чем английское, которое тем не менее с самого начала было и оставалось на протяжении XVII–XVIII веков гораздо более капиталистическим по своей структуре и ориентации, чем любое другое территориалистское государство Европы.

В XVII веке более жесткая капиталистическая структура и ориентация голландского государства обеспечивала голландскому капиталу решающее конкурентное преимущество в борьбе за присвоение остатков распадающейся иберийской территориальной империи. Но, как только территориалистские государства пошли по голландскому пути развития, став более капиталистическими по своей структуре и ориентации и сделав ставку в конце XVII века на заморскую торговую экспансию, чрезвычайно слабая структура голландского государства превратилась из решающего конкурентного преимущества в неустранимый недостаток. В последующей борьбе за мировое торговое превосходство конкурентное преимущество перешло к территориалистским государствам, переживавшим процесс интернализации капитализма. Именно в этот момент английское государство, зашедшее в этой интернализации дальше любого другого территориалистского государства и изменившее, хотя и не утратившее полностью, свои территориалистские пристрастия, вырвалось вперед.

По замечанию Кэйна и Хопкинса (Cain and Hopkins 1980: 471), грабеж, учиненный Ост-Индской компанией после битвы при Плесси в 1757 году, хотя и «не положил начало промышленной революции [как утверждают некоторые], но все же помог Англии выкупить националь-

ный долг у голландцев». Наш анализ полностью подтверждает этот тезис, несколько дополняя его.

Битва при Плесси не положила начало «промышленной революции» по той простой причине, что то, что принято называть этим термином, было третьим и заключительным этапом исторического процесса, который начался столетием ранее. Все три момента этого исторического процесса были периодами быстрого индустриального роста в Англии — во всяком случае, по меркам того времени — и финансовой экспансии в капиталистическом мире-экономике в целом. Первым этапом был быстрый рост английской текстильной промышленности, происходивший во время флорентийской финансовой экспансии конца XIV — начала XV века; второй этап — это быстрый рост английской металлургической промышленности во время генуэзской экспансии конца XVI — начала XVII веков, и третий этап — так называемая «промышленная революция» — включал быстрый рост английской текстильной и металлургической промышленности во время голландской финансовой экспансии XVIII века.

Как подчеркивает Неф, этот третий этап опирался на промышленные и деловые методы, созданные на втором этапе, и, по всей видимости, то же можно сказать и об отношениях второго этапа с первым. Тем не менее наша идея заключается в том, что историческая связь между тремя этапами английского промышленного роста была системной, а не локальной. То есть каждый этап промышленного роста в Англии был составной частью продолжавшейся финансовой экспансии — реструктуризации и реорганизации капиталистического мира-экономики, в который Англия была включена изначально. Периоды финансовой экспансии неизменно были связаны с усилением конкурентного давления на правительственные и деловые институты европейской системы торговли и накопления. При таком давлении агропромышленное производство в одних местах приходило в упадок, а в других расцветало прежде всего в ответ на позиционные достоинства и недостатки этих мест в меняющейся структуре мира-экономики. И во всех трех финансовых экспансиях «дары» истории и географии сделали Англию наиболее подходящим местом для того или иного типа промышленного роста.

Правящие круги Англии не просто пассивно принимали такие дары и повторявшиеся периоды промышленного роста, которые они с собою несли. Насильственно уничтожив фламандскую текстильную промышленность, Эдуард III дал серьезный толчок для роста английского текстильного производства во время первой финансовой экспансии, пытаясь повысить статус Англии в европейском мире-экономике. Елизавета I пыталась сделать то же самое, правда, замедлив рост в текстиль-

ной промышленности и форсировав его в производстве вооружений и предметов роскоши. Но ни широкая поддержка роста Эдуарда, ни избирательное сдерживание Елизаветы не позволили преодолеть глубокую зависимость английского индустриализма сначала от итальянского, а затем от голландского капитализма.

В конечном итоге, Англия преодолела такую зависимость и стала новым распорядителем и организатором капиталистического мира-экономики не из-за нового промышленного роста, начавшегося во время наполеоновских войн. Скорее дело было в предыдущем перенаправлении английских сил и средств с индустриализма на заморскую торговую и территориальную экспансию. Затянувшаяся на столетие пауза в развитии английской промышленности после 1640 года, которая вызывает недоумение у Нефа, отчасти была отражением изменившейся ситуации в европейском мире-экономике после Вестфалии. Но она также была связана с сосредоточением английских сил и средств на переносе перевалочной торговли из Голландии в Англию, с тем чтобы превратить главное препятствие для роста английского богатства и могущества в его главное орудие. Пока Амстердам был главным перевалочным пунктом мировой торговли, голландскому бизнесу нетрудно было конкурировать в высокоприбыльных отраслях даже с производителями из более развитых в промышленном отношении государств вроде Венеции или Англии. Но как только Англия — наиболее развитое в промышленном отношении государство европейского мира-экономики — превратилась в главный перевалочный пункт мировой торговли, конкуренция с английскими предпринимателями в гораздо большем числе отраслей, чем когда-либо имели у себя голландцы, стала почти безнадежным занятием.

Именно тогда вложение Елизаветой I захваченных у Испании средств в стабилизацию фунта и создание акционерных компаний для развития торговой и территориальной экспансии за рубежом было признано лучшим вложением, которое она вообще могла сделать. Хотя на протяжении столетия такое вложение средств многим казалось безрассудной тратой, учитывая непреодолимый разрыв в конкуренции с голландцами, в XVIII веке дальновидность Елизаветы I (и Грешэма) была оценена по достоинству. Повторное подтверждение и закрепление при Вильгельме III традиции «надежных денег», введенной Елизаветой, позволили вложить английский избыточный капитал в национальный долг и получить голландский капитал в наиболее важные моменты межгосударственной борьбы за власть. И когда бремя процентов, выплачиваемых отечественным и иностранным инвесторам, взваленное на английский бюджет и платежный баланс, могло показаться чрезмерным из-за быстрого роста издержек защиты, 42 000 фунтов, вложенных Ели-

заветой в Левантийскую компанию — английскую Ост-Индскую компанию — начали приносить прибыль в виде трофеев и дани из Индии, несопоставимую с прибылью, которую приносили другие подобные инвестиции в промышленность или что-то еще.

В этом и заключается подлинное историческое значение битвы при Плесси. Поскольку Англия заменила Амстердам в качестве основного перевалочного пункта мировой торговли, английская промышленность стала производить гораздо больше денег, чем можно было безболезненно реинвестировать, поэтому разграбление после Плесси не было необходимым и не могло сыграть решающей роли во впечатляющем росте конца XVIII века. Но это разграбление и устойчивый приток имперской дани был необходим для британской финансовой олигархии. Подкрепив британский кредитный рейтинг в критический момент европейской борьбы за власть и раз и навсегда освободив Британию от ее зависимости от иностранного капитала, имперская дань из Индии и других колоний позволила наконец мечте Грешэма сбыться. Британское государство и британский капитал могли показать всему миру, какую мощь они приобрели благодаря своему союзу в сплоченном национальном блоке. То, что основа власти этого национального блока была имперской, конечно, не вызвало бы удивления и недовольства у Грешэма, не говоря уже о Елизавете I.

Когда в конце наполеоновских войн министр торговли Хаскиссон заявил, что восстановление золотого стандарта, отмененного на время войн, сделает Англию Венецией XIX столетия, он имел в виду непревзойденные правительственные и деловые успехи. И хотя Венецианская республика не так давно была стерта с карты Европы, ее почти тысячелетняя история политической стабильности и гармоничное сочетание правительственных и деловых соображений по-прежнему пробуждали в умах современников Хаскиссона образ необычайно успешной государственной и предпринимательской деятельности, не имевшей себе равных ни в одном городе-государстве (и меньше всего — в хаотической Генуи) или национальном государстве (и меньше всего — в расточительной Испании). Обращение к Генуе или Испании или даже голландскому квазинациональному государству как к образцам, которым должна была следовать Англия в следующем столетии, могло принести дурную славу политике, отстаиваемой министерством торговли.

И все же в конце наполеоновских войн британское государство и британский капитал приобрели черты, которые, помимо венецианских истоков, позволяли заметить менее привлекательные черты Генуи и Испании XVI века. Более столетия Банк Англии воспроизводил в своей работе основные черты «Каса ди Сан-Джорджо». Но во время

войн с Францией в конце XVIII — начале XIX века в стратегиях и структурах британских правительственных и деловых институтов начали преобладать гемуэско-иберийские черты.

С одной стороны, британская склонность «тратить на войну все свои налоговые поступления, бросать на борьбу с Францией и ее союзниками большинство судов и людей» (Dickson 1967: 9) означала, что «нация была заложена новому классу в своем обществе — рантье, держателям средств, за ежегодную сумму... втрое превышавшую государственные доходы до начала революционных войн» (Jenks 1938: 17). Такое подчинение государства финансовому миру само по себе привело к тому, что Англия начала походить на сочетание Испании и Генуи гораздо больше, чем на Венецию. Но — что еще более важно — огромное дефицитное расходование во время войны и географическое распределение этих расходов позволили Сити наладить деловые связи с иностранцами и в этом смысле стать наследником космополитической гемуэзской «нации» XVI века.

Рост денежного богатства и приток денег и товаров благодаря контрактам и лицензиям, выдаваемым в Лондоне, стали тяжелым бременем для Банка Англии. Неспособность Банка справиться с ситуацией вынудила британское правительство «обратиться за помощью к частным банкам и тем торговцам Лондона, которые приобрели известность как “торговые банкиры”» (Jenks 1938: 18). Торговые банкиры, в частности, особенно критично отнеслись к управлению и регулированию военных расходов Британии.

Издержки войны должны были почти полностью окупаться за рубежом. Налоговыми поступлениями или поступлениями по займам в золоте или товарах Британия и ее союзники должны были распоряжаться на местах. Такую задачу могли выполнить только торговцы, имевшие широкую сеть иностранных корреспондентов. Они могли платить во Фландрии мексиканскими долларами, полученными в оплату за хлопчатобумажную ткань, доставленную в Испанию. Они могли собирать ткань из Йоркшира, сабли и мушкеты из Шеффилда и лошадей из Ирландии и доставлять их в Триест для австрийской кампании. И, поскольку они заключали контракты на деньги правительства, их помощь в этом была неоценимой. Вместе с банкирами они предлагали государственные займы, а затем получали все поступления по ним. Международные расчеты стали еще более запутанными. Происходило непрерывное движение товаров по контракту или заказу на рынке, где решающую роль играл военный спрос. И это было тесно связано с изменениями валютных курсов, обращением бумажных денег и взлетом и падением государственных ценных бумаг (Jenks 1938: 18–19).

При чтении этого отрывка неизменно возникает ощущение *déjà vu*. Генуэзские торговые банкиры, ярмарки которых позволяли Филиппу II во второй половине XVI века вести свои бесконечные войны, вновь появились в пространстве потоков, описанном Лиландом Дженксом. В этом отношении структура британского бизнеса, возникшая в результате наполеоновских войн, больше напоминала структуру генуэзского бизнеса XVI века, чем структуру венецианского бизнеса в любой момент его истории.

Конечно, существовало важное отличие между генуэзским пространством потоков XVI века и британским XIX века. Помимо большего масштаба и сложности британского пространства, генуэзское пространство было «внешним», а британское — «внутренним» по отношению к имперским сетям власти, которым они служили в военное и мирное время. Генуэзское пространство было внешним по отношению к испанской империи — сначала на передвижных «безансонских» ярмарках, а затем на пьяченцских ярмарках. Центр британского пространства потоков, напротив, находился в Лондоне, который одновременно был центром британской империи. Это отличие отражало тот факт, что генуэзский режим основывался на отношениях политического обмена между двумя автономными организациями — генуэзской капиталистической «нацией» и испанским территориалистским «государством». Британский режим, напротив, опирался на отношения политического обмена между Сити и британским правительством. И оба они принадлежали к одному и тому же национальному государству — Великобритании. Также существовало различие между генуэзскими и британскими космополитическими деловыми сетями. И те, и другие создавались для обслуживания войны. Но если генуэзская сеть продолжала обслуживать войну на всем протяжении своего существования, британская сеть обслуживала британское столетие мира. Бродель, по-видимому, полагает, что генуэзская сеть могла сделать то же, что и Испания, преуспевшая в своих имперских амбициях. Это подразумевается в двух из множества его риторических вопросов.

И, даже если предположить, что Карл V одержал бы верх, как того желали самые прославленные гуманисты его времени, разве же капитализм, уже утвердившийся в решающих центрах зарождавшейся Европы... не выпутался бы из этого предприятия? Разве генуэзцы не господствовали бы с тем же успехом на европейских ярмарках, занимаясь финансами «императора» Филиппа II, а не короля Филиппа II? (Бродель 1992: 50)

Нам не суждено узнать, какое сочетание исторических обстоятельств могло способствовать при *Pax Hispanica* саморазвитию генуэзских де-

ловых сетей, которого так никогда и не произошло. Но нам известно, что в XIX веке переход аналогичных британских сетей с обслуживания войны на обслуживание мира был сопряжен с серьезной реструктуризацией деятельности. И нам также известно, что решающее значение здесь имела роль Британии как мастерской мира. Согласно Стэнли Чэпмену (Чарман 1984), превращение Ротшильдов в доминирующую коммерческую организацию в Сити началось не в самом Сити через работу с финансами британского государства. Скорее оно началось благодаря развитию британских промышленных районов и работе над поставками сырья из-за рубежа (особенно хлопка-сырца) и продаж готовой продукции за рубежом.

Вовсе не вступая в противоречие друг с другом, функции «мастерской» и «перевалочного пункта», осуществлявшиеся Британией в XIX веке, были обратной стороной одного и того же процесса формирования мирового рынка. Этот процесс служил основой и матрицей нашего времени, и он будет рассмотрен во вводной части четвертой главы этой книги. Но, прежде чем перейти к этому, остановимся ненадолго, чтобы показать логику, которая, по всей видимости, лежит в основе повторения системных циклов накопления и перехода от одного цикла к другому.

ПОВТОРЕНИЕ И ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ РАССМОТРЕНИЕ

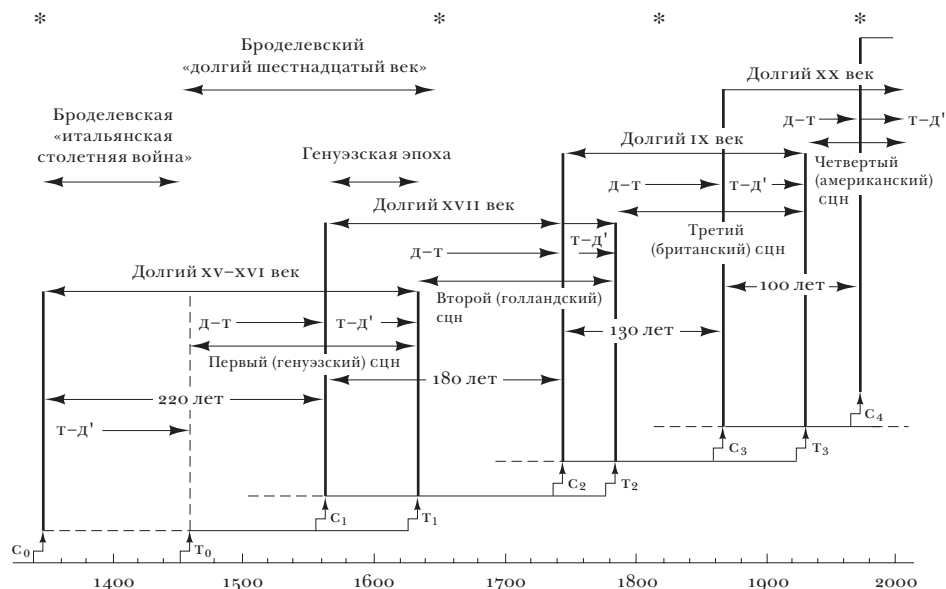
Йозеф Шумпетер (Шумпетер 1995: 224) однажды заметил, что в вопросах капиталистического развития сто лет — это «короткий срок». Оказывается, в вопросах развития капиталистического мира-экономики сто лет — это даже не «короткий срок». Так, Иммануил Валлерстайн (Wallerstein 1974a; 1974b) использовал броделевский термин «долгий шестнадцатый век» (1450–1640) в качестве соответствующей единицы анализа того, что в его построениях составляет первый (формирующий) этап развития капиталистического мира-экономики. Точно так же Эрик Хобсбаум (Хобсбаум 1999: 11–12) говорит о «долгом девятнадцатом веке» (1776–1914) как о соответствующих временных рамках анализа того, что он считает буржуазно-либеральным (британским) этапом развития исторического капитализма.

Подобным образом понятие долгого двадцатого века используется здесь в качестве соответствующих временных рамок анализа подъема, полного развития и окончательной замены сил и структур четвертого (американского) системного цикла накопления. По сути, долгий два-

дцатый век — это просто последнее звено в цепи частично пересекающихся стадий, образующих долгий век, в ходе которого европейский капиталистический мир-экономика включил весь мир в плотную систему обменов. Стадии и долгие века, в которые они входят, пересекаются, поскольку, как правило, силы и структуры накопления, типичные для каждого этапа, начинали преобладать в капиталистическом мире-экономике на $(T - D')$ фазе финансовой экспансии предшествующего этапа. И в этом отношении четвертый (американский) системный цикл накопления не является исключением. Процесс, в ходе которого создавались правительственные и деловые институты, типичные для этого цикла и этапа, был неотъемлемой составляющей процесса, в результате которого произошла замена правительственных и деловых институтов предыдущего (британского) цикла, — замена, которая началась во время Великой депрессии 1873–1896 годов и одновременной финансовой экспансии британского режима накопления капитала.

На рис. 10 приведена датировка, используемая нами при рассмотрении первых трех системных циклов накопления и включающая часть четвертого (американского) цикла, который продолжается и сегодня. Основная особенность обрисованного здесь временного контура исторического капитализма заключается в схожей структуре всех долгих веков. Все они включают три отдельных сегмента или периода: 1) первоначальный период финансовой экспансии (простирающийся от S_n до T_{n-1}), в ходе которого новый режим накопления развивается в пределах старого, а его развитие представляет собой неотъемлемую составляющую полного развития и противоречий последнего; 2) период консолидации и дальнейшего развития нового режима накопления (простирающийся от T_{n-1} до S_n), в ходе которого ведущие силы содействуют, контролируют и извлекают выгоду из материальной экспансии всего мира-экономики; 3) второй период финансовой экспансии (от S_n до T_n), в ходе которого противоречия полностью развитого режима накопления создают возможности для появления соперничающих и альтернативных режимов, один из которых в конечном итоге, то есть во время T_n , становится новым доминирующим режимом.

Заимствуя терминологию Герхарда Менша (Mensch 1979: 75), мы будем называть начало каждой финансовой экспансии и, следовательно, каждого долгого столетия «сигнальным кризисом» (C_1 , C_2 , C_3 и C_4 — на рис. 10) каждого доминирующего режима накопления. Именно в этот момент ведущая сила системных процессов накопления во все большем объеме начинает переключать свой капитал с торговли и производства на финансовое посредничество и спекуляции. Такое переключение отражает «кризис» в смысле «поворотного момента», «вре-



* — пики броделевских «вековых циклов»

Рис. 10. Долгие века и системные циклы накопления (СЦН)

мени ключевого решения», когда ведущая сила системных процессов накопления капитала выносит — через само переключение — отрицательное решение относительно возможности дальнейшего получения прибыли от повторного вложения избыточного капитала в материальную экспансию мира-экономики и положительное решение относительно возможности сохранения своего ведущего/ господствующего положения во времени и пространстве благодаря большей специализации на крупных финансовых операциях. Этот кризис «сигнализирует» о более глубоком системном кризисе, наступление которого откладывается на какое-то время таким переключением. На самом деле переключение может означать даже большее: оно может сделать конец материальной экспансии «прекрасным временем» для его вдохновителей и организаторов, как это в различной степени и по-разному проявилось во время всех четырех системных циклов накопления.

Но при всей прекрасности этого времени для тех, кто получает выгоду от конца материальной экспансии мира-экономики, оно никогда не было прочным решением основного системного кризиса. Напротив, оно всегда служило началом усугубления кризиса и окончательной за-

мены прежнего доминирующего режима новым. Мы можем назвать событие, ряд событий, которые привели к этой окончательной замене «*терминальным* кризисом» (T_1 , T_2 , T_3 — на рис. 10) доминирующего режима накопления, и мы считаем его окончанием долгого века, включающего подъем, полное развитие и упадок этого режима.

Подобно всем предшествующим долгим векам, долгий двадцатый век состоит из трех отдельных сегментов. Первый начинается в 1870-х годах и продолжается до 1930-х годов, то есть от сигнального до терминального кризиса британского режима накопления. Второй продолжается от терминального кризиса британского режима через сигнальный кризис американского режима — кризис, наступление которого можно датировать примерно 1970-м годом. И третий — и последний — сегмент продолжается с 1970 года до терминального кризиса американского режима. Поскольку, как можно судить, последний кризис еще не наступил, анализ этого сегмента, по сути, означает изучение настоящего и будущего как составляющих продолжающегося исторического процесса, который обнаруживает элементы новизны и повторения при сравнении с заключительными ($T - D'$) фазами всех предшествующих системных циклов накопления.

Наш основной интерес к этому историческому рассмотрению настоящего и будущего заключается в поиске сколько-нибудь определенных ответов на два тесно связанных между собой вопроса: 1) какие силы ускоряют переход к терминальному кризису американского режима накопления и как скоро наступит этот кризис и завершится долгий двадцатый век? и 2) какие альтернативные пути развития будут открыты для капиталистического мира-экономики после завершения долгого двадцатого века? В своем стремлении найти сколько-нибудь определенные ответы на эти вопросы мы будем руководствоваться второй особенностью временного контура, отображенной на рис. 10. Это ускорение темпов капиталистической истории, о котором уже шла речь во Введении.

Хотя все долгие века, изображенные на рис. 10, состоят из трех аналогичных сегментов и длятся больше столетия, их продолжительность сокращалась со временем, то есть по мере движения от более ранних к более поздним стадиям капиталистического развития для подъема, полного развития и замены системных режимов накопления требуется все меньше времени.

Это можно измерить двумя способами. Прежде всего можно измерить продолжительность самих долгих веков. То, что мы называем долгим пятнадцатым-шестнадцатым веком, включает почти весь «долгий шестнадцатый век» Броделя и Валлерстайна *плюс* век «итальянских» и «англо-французских» столетних войн, в течение которого дос-

тигла своего расцвета флорентийская финансовая экспансия и сложились стратегии и структуры будущего генуэзского режима накопления. Он длится от великого краха начала 1340-х годов до конца генуэзской эпохи, который наступил через 290 лет.

Это самый долгий из трех долгих веков, отображенных на рис. 10. Долгий семнадцатый век, начинающийся с сигнального кризиса генуэзского режима около 1560 года и заканчивающийся терминальным кризисом голландского режима в 1780-х годах, длился всего 220 лет. А долгий XIX век, который начинается с сигнального кризиса голландского режима около 1740 года и заканчивается терминальным кризисом британского режима в начале 1930-х годов, еще короче — «каких-то» 190 лет.

Кроме того, скорость капиталистической истории можно измерить путем сравнения отрезков времени, отделяющих друг от друга последующие сигнальные кризисы. У этого метода есть два преимущества. Во-первых, датирование сигнальных кризисов менее произвольно, чем датирование терминальных кризисов. Последние происходят в периоды двоевластия и турбулентности в крупных финансовых операциях. И из череды сменяющих друг друга кризисов, которыми отмечен переход от одного режима к другому, непросто выделить «подлинный» терминальный кризис приходящего в упадок режима. Сигнальные кризисы, напротив, происходят в периоды сравнительно устойчивого управления капиталистическим миром-экономикой и проще поддаются идентификации. Поэтому измерения, которые учитывают только сигнальные кризисы, надежнее тех, что включают и сигнальные, и терминальные кризисы.

Кроме того, сравнивая отрезки времени, отделяющие друг от друга последующие сигнальные кризисы, мы не учитываем дважды периоды финансовой экспансии и имеем дело с одним наблюдением. Поскольку долгий двадцатый век еще не завершился, капиталистическая история к настоящему времени включает только *три* долгих века. Но, поскольку сигнальный кризис американского режима накопления уже произошел, у нас есть *четыре* сигнальных кризиса для измерения отрезков времени, отделяющих последующие сигнальные кризисы. Эти отрезки позволяют оценить время, которое требуется для того, чтобы последующие режимы стали доминирующими после сигнального кризиса предыдущего режима и достигли пределов своих собственных возможностей в извлечении прибыли из материальной экспансии мира-экономики. Как видно из рис. 10, это время постепенно сокращалось примерно с 220 лет в случае с генуэзским режимом примерно до 180 лет в случае с голландским режимом, примерно до 130 лет в — случае с британским режимом и примерно до 100 лет — в случае с американским режимом.

Хотя время, которое требовалось последовательным режимам накопления для установления господства и созревания, сокращалось, размеры и организационная сложность ведущих сил этих последовательных режимов увеличивались. Последнюю тенденцию проще всего увидеть, если сосредоточить внимание на «сосудах власти», то есть государствах, которые служили «штаб-квартирами» ведущих капиталистических сил последовательных режимов: Генуэзская республика, Соединенные Провинции, Великобритания и Соединенные Штаты.

Во время подъема и полного развития генуэзского режима Генуэзская республика была небольшим по размерам и простым по организации городом-государством, который на самом деле обладал очень незначительной силой. Глубоко расколотая в социальном и плохо оснащенная в военном отношении, Генуэзская республика по большинству критериев была слабым государством по сравнению со всеми ведущими державами того времени, к которым относилась и ее давняя конкурентка — Венеция, продолжавшая занимать высокое положение. Тем не менее благодаря своим широким коммерческим и финансовым сетям генуэзский капиталистический класс, организованный в космополитическую «нацию», мог разговаривать на равных с самыми сильными территориалистскими правителями Европы и превращать непрестанное соперничество между этими правителями за мобильный капитал в мощный двигатель самовозрастания своего собственного капитала.

Во время подъема и полного развития голландского режима накопления Соединенные Провинции были гибридной организацией, которая сочетала в себе некоторые черты исчезающих городов-государств с некоторыми чертами складывающихся национальных государств. Будучи более крупной и гораздо более сложной организацией, чем Генуэзская республика, Соединенные Провинции имели достаточно сил, чтобы получить независимость от имперской Испании, отобрать у морской и территориальной империи последней весьма доходную империю торговых застав и защититься от военных вызовов Англии с моря и Франции — с земли. Большая мощь голландского государства по сравнению с генуэзским позволяла голландскому капиталистическому классу делать то, что уже было сделано генуэзцами, — превратить межгосударственное соперничество за мобильный капитал в двигатель самовозрастания своего собственного капитала, не «покупая» при этом защиту у территориалистских государств, как это вынуждены были делать генуэзцы.

Во время подъема и полного развития британского режима накопления Британия была не только полностью развитым национальным государством и как таковая обладала более сложной организацией, чем Соединенные Провинции: она также была завоевательной торговой и тер-

риториальной империей, которая наделяла свои правящие группы и капиталистический класс беспрецедентной властью над людскими и природными ресурсами во всем мире. Это позволяло британскому капиталистическому классу делать то, что уже могли делать голландцы, — извлекать пользу из межгосударственного соперничества за мобильный капитал и «создавать» защиту, необходимую для самовозрастания своего собственного капитала, избегая при этом опоры на иностранные и зачастую враждебные территориалистские организации в агропромышленном производстве, на котором покоилась доходность его торговой деятельности.

Наконец, во время подъема и полной экспансии американского режима накопления Соединенные Штаты представляли собой уже нечто большее, нежели просто развитое национальное государство: именно континентальный военно-промышленный комплекс, обладающий достаточной силой, чтобы обеспечить действенную защиту широкому спектру зависимых и союзнических правительств и сделать вероятной угрозу экономического подавления или военного уничтожения недружественных правительств в любой части мира. В сочетании с размерами, изолированностью и природными богатствами собственных территорий эта сила позволяла американскому капиталистическому классу «интернализировать» не только защиту и издержки производства, что уже было сделано британским капиталистическим классом, но и операционные издержки, то есть рынки, от которых зависело самовозрастание его капитала.

Это устойчивое возрастание размеров, сложности и власти ведущих сил капиталистической истории несколько заслоняется другой особенностью временной последовательности, отображенной на рис. 10. Речь идет об одновременном движении вперед и назад, которым характеризуется последовательное развитие системных циклов накопления. Как уже было отмечено при рассмотрении первых трех циклов, каждый шаг вперед в процессе интернационализации издержек новым режимом накопления сопровождался возрождением правительственных и деловых стратегий и структур, замененных предыдущим режимом.

Так, интернализация издержек защиты голландским режимом (в сравнении с генуэзским) осуществлялась через возрождение стратегий и структур венецианского государственно-монополистического капитализма, которые были заменены генуэзским режимом. Точно так же интернализация производственных издержек британским режимом (в сравнении с голландским) осуществлялась через возрождение в новой, расширенной и более сложной форме стратегий и структур генуэзского космополитического капитализма и иберийского глобального

территориализма, которые были заменены голландским режимом. Как было предсказано в первой главе и будет подробно изложено в четвертой, та же закономерность повторилась и в подъеме, и полном развитии американского режима, который интернализировал операционные издержки, возродив в новом, расширенном и более сложном виде стратегии и структуры голландского корпоративного капитализма, который был заменен британским режимом.

Это повторяющееся возрождение замененных ранее стратегий и структур накопления вызывает маятниковое движение вперед и назад между «космополитически имперскими» и «корпоративно-национальными» организационными структурами: первые типичны для «экстенсивных» режимов, какими были генуэзский и британский, а вторые — для «интенсивных» режимов, какими были голландский и американский. Генуэзский и британский «космополитически имперские» режимы были экстенсивным в том смысле, что они отвечали за географическую экспансию капиталистического мира-экономики. При генуэзском режиме мир был «открыт», а при британском — «завоеван».

Голландский и американский «корпоративно-национальные» режимы, напротив, были интенсивными в том смысле, что они отвечали скорее за географическую консолидацию, а не за экспансию капиталистического мира-экономики. При голландском режиме «открытие» мира, осуществленное прежде всего иберийскими партнерами генуэзцев, было включено в систему торговых перевалочных пунктов и акционерных компаний, сосредоточенных в Амстердаме. И при американском режиме «завоевание» мира, прежде осуществленное британцами, было включено в систему национальных рынков и транснациональных корпораций, сосредоточенных в Соединенных Штатах.

Это чередование экстенсивных и интенсивных режимов, естественно, осложняет понимание основной, по-настоящему долгосрочной тенденции ведущих сил системных процессов накопления капитала к росту размеров, сложности и власти. При движении «маятника» в сторону экстенсивных режимов, как во время перехода от голландцев к британцам, основная тенденция усиливается. А при его движении в сторону интенсивных режимов, как во время перехода от генуэзцев к голландцам и от британцев к американцам, основная тенденция кажется менее значительной, чем на самом деле.

Но наблюдение за этими колебаниями и сравнение двух интенсивных и двух экстенсивных режимов друг с другом — генуэзского с британским и голландского с американским — все же позволяют обнаружить основную тенденцию. Развитие исторического капитализма как мировой системы основывалось на формировании необычайно сильного

космополитически имперского (или корпоративно-национального) блока правительственных и деловых организаций, способных расширять (или углублять) функциональные и пространственные возможности капиталистического мира-экономики. И все же чем более сильными становились такие блоки, тем короче становился жизненный цикл создаваемых ими режимов накопления и тем короче становилось время, которое требовалось этим режимам для того, чтобы возникнуть из кризиса предыдущего доминирующего режима, стать доминирующим самому и достигнуть своих пределов, о чем сигнализировало начало новой финансовой экспансии. В случае с британским режимом это время заняло 130 лет, или почти на 40 % меньше, чем для генуэзского режима; в случае с американским режимом оно составило 100 лет, или почти на 45 % меньше, чем для голландского режима.

Эта закономерность капиталистического развития, при которой рост влияния режимов накопления оказывается связанным с сокращением их продолжительности, напоминает тезис Маркса о том, что «*настоящий предел* капиталистического производства — это сам капитал» и что капиталистическое производство постоянно преодолевает свои имманентные пределы «только при помощи средств, которые снова ставят перед ним эти пределы, притом в гораздо большем масштабе» (Маркс 1961: 274).

Противоречие, выраженное в самой общей форме, состоит в том, что капиталистическому способу производства присуща тенденция к абсолютному развитию производительных сил... независимо от общественных отношений, при которых происходит капиталистическое производство; тогда как, с другой стороны, его целью является сохранение существующей капитальной стоимости и ее увеличение в еще большей степени, т. е. постоянно ускоряющееся возрастание этой стоимости... капитал и самовозрастание его стоимости является исходным и конечным пунктом, мотивом и целью производства, а не наоборот... Средство — бесконечное развитие общественных производительных сил — вступает в постоянный конфликт с ограниченной целью — увеличением стоимости существующего капитала. Поэтому если капиталистический способ производства есть историческое средство развития материальной производительной силы и для создания соответствующего этой силе мирового рынка, то он в то же время является постоянным противоречием между такой его исторической задачей и свойственными ему общественными отношениями производства (Маркс 1961: 273–274).

По сути, это противоречие между самовозрастанием капитала, с одной стороны, и развитием материальных производительных сил — с другой,

можно сформулировать в еще более общих терминах. Ибо исторический капитализм как мировая система накопления стал «способом производства», то есть интернализировал издержки производства, только на своей третьей (британской) стадии развития. И все же правило, что настоящим пределом для капиталистического развития служит сам капитал, что самовозрастание существующего капитала предполагает постоянное напряжение, иногда перерастающее в открытое противоречие, с материальным ростом мира-экономики и созданием соответствующего мирового рынка, — это правило действовало уже на первых двух стадиях развития, несмотря на продолжающуюся экстернализацию агропромышленного производства ведущими силами накопления капитала в мировом масштабе.

На обеих стадиях отправной и конечной точкой материальной экспансии мира-экономики было стремление к получению прибыли как самоцели со стороны отдельной капиталистической силы. На первой стадии «великие географические открытия», организация торговли на далекие расстояния внутри и за пределами обширной иберийской империи и зарождение «мирового рынка» в Антверпене, Лионе и Севилье служили для генуэзского капитала простыми средствами его собственного самовозрастания. И, когда около 1560 года эти средства перестали служить этой цели, генуэзский капитал быстро ушел из торговли, начав специализироваться на крупных финансовых операциях. Точно так же торговля между отдельными и часто далекими друг от друга политическими юрисдикциями, централизация перевалочной торговли в Амстердаме и высокоприбыльной промышленности в Голландии, создание международной сети торговых застав и «производство» всех видов защиты, которых требовала такая деятельность, служили для голландского капитала простыми средствами его собственного самовозрастания. И вновь, когда около 1740 года такие средства перестали служить этой цели, голландский капитал, как и генуэзский капитал 180 годами ранее, отказался от них ради более узкой специализации на крупных финансовых операциях.

С этой точки зрения, британский капитал в XIX веке просто повторил закономерность, которая проявилась задолго до того, как исторический капитализм как способ накопления стал также способом производства. Единственное отличие заключалось в том, что в дополнение к транспортной, перевалочной и другим видам торговли на далекие и недалекие расстояния и деятельности, связанной с защитой и производством, в британском цикле добывающая и обрабатывающая промышленность, то есть то, что мы определили ранее как производство в узком смысле слова, стала важнейшим средством самовозрастания капитала.

Но, когда около 1870 года производство и связанная с ним торговля перестали служить этой цели, британский капитал быстро перешел к специализации на финансовых спекуляциях и посредничестве, подобно голландскому капиталу 130 годами ранее и генуэзскому капиталу 310 годами ранее. Как мы увидим, та же закономерность повторилась 100 лет спустя и в случае с американским капиталом. Это последнее переключение с торговли и производства на финансовые спекуляции и посредничество, подобно трем аналогичным переключениям прошлого, можно истолковать как отражение базового противоречия между самовозрастанием капитала и материальной экспансией мира-экономики, которая в нашей схеме соответствует Марксову «развитию производительных сил [мирового] общества». Противоречие заключается в том, что материальная экспансия мира-экономики во всех случаях служила средством увеличения стоимости капитала и все же со временем рост торговли и производства приводил к появлению тенденции к снижению нормы прибыли и тем самым сокращению стоимости капитала.

Идея о том, что всякий рост торговли и производства содержит в себе тенденцию к снижению нормы прибыли и, следовательно, к подрыву своей главной основы, впервые была выдвинута не Марксом, а Адамом Смитом. На самом деле Марксова версия «закона» о тенденции к снижению нормы прибыли призвана была показать, что оригинальная версия этого «закона» у Смита была излишне пессимистичной в том, что касалось долгосрочного потенциала капитализма в развитии производительных сил общества. В смитовской версии «закона», рост торговли и производства неразрывно связан с постоянным ростом конкуренции между его основными участниками — ростом, который повышает реальную заработную плату и ренту и ведет к сокращению нормы прибыли. Вслед за Смитом Маркс признавал, что рост торговли и производства неразрывно связан с постоянным ростом конкуренции между его основными участниками. Но он считал этот рост конкуренции связанным с ростом концентрации капитала, который ограничивал рост реальной заработной платы и открывал новые возможности для торгового и агропромышленного роста, несмотря на сокращение нормы прибыли. Безусловно, в Марксовой схеме эта тенденция становится источником еще больших противоречий. Между тем накопление капитала способствовало еще большему росту торговли и производства, чем казалось возможным Смитом. Для наших нынешних целей Смитова версия этого «закона» больше полезна для объяснения внутренней динамики системных циклов накопления, тогда как Марксова версия более полезна при объяснении перехода от одного цикла к другому.

Как отмечал Паоло Силос-Лабини (Sylos-Labini 1976: 219), тезис Смита о тенденции к сокращению нормы прибыли был изложен в отрывке, безоговорочно принятом Рикардо и Марксом и предвосхитившем идею Шумпетера о нововведениях.

Введение новой отрасли производства, или торговли, или нового метода в земледелии всегда представляет собой своего рода спекуляцию, от которой предприниматель ожидает получить чрезвычайную прибыль. Прибыли эти иногда бывают очень велики, но иногда, а может быть и чаще всего, происходит совершенно обратное; но, в общем, и они не находятся ни в каком правильном соответствии с прибылями других, старых, отраслей промышленности и торговли в данной местности. В случае успеха предприятия прибыль обыкновенно бывает поначалу очень высока. Когда же данная отрасль производства или новый метод упрочивается и становится общеизвестным, конкуренция уменьшает прибыль до уровня других отраслей (Смит 1992: 239).

Уровень, до которого сокращается прибыль, может быть высоким или низким в зависимости от наличия или отсутствия у деловых предприятий возможности ограничивать проникновение в свои сферы деятельности при помощи частных соглашений или правительственного регулирования. Если у них нет этой возможности, прибыль будет настолько низкой, чтобы считаться «терпимой» с учетом рисков, связанных с участием капитала в торговле и производстве. Но, если они смогут ограничить проникновение на рынок и сохранить спрос, прибыль будет значительно выше «терпимого» уровня. В первом случае рост торговли и производства *приходит* к концу вследствие низкой прибыли; во втором случае он *приводится* к концу стремлением капиталистов поддерживать максимально высокую прибыль (ср.: Sylos-Labini 1976: 216–220).

Смит сформулировал этот тезис для торгового роста в данной политической юрисдикции. Но этот тезис несложно переформулировать применительно к росту системы торговли, которая включает множество юрисдикций, что и сделал Джон Хикс в своем теоретическом осмыслении торгового роста системы городов-государств. По утверждению Хикса, прибыльная торговля постоянно дает стимулы для обычного реинвестирования прибыли в свой дальнейший рост. Тем не менее для получения большего объема товаров от поставщиков движущие силы роста должны предложить им лучшую цену; но, с другой стороны, для больших продаж необходима более низкая цена. И поскольку растущая масса прибыли ищет возможности реинвестирования в торговлю и производство, разрыв между продажной и закупоч-

ной ценой будет сокращаться, а темпы роста торговли — замедляться (Hicks 1969: 45).

Исторически серьезный торговый рост происходил только потому, что сила или совокупность сил находили средства для того, чтобы не допустить или уравновесить сокращение размера прибыли, которое неизбежно происходит в результате инвестирования растущей массы средств в закупку и продажу товаров по сложившимся каналам торговли. Как правило, наиболее важной была иная диверсификация торговли: «...основная задача торговца — это поиск новых объектов торговли и новых каналов торговли, деятельность, которая делает его новатором» (Hicks 1969: 45). Диверсификация торговли призвана предупредить сокращение размера прибыли, потому что излишки, которые реинвестируются в дальнейший рост торговли, не ведут к увеличению спроса на те же товары от тех же поставщиков (и потому не способствуют росту закупных цен) и / или не ведут к росту предложения одного и того же товара одним и тем же покупателям (и потому не способствуют снижению отпускных цен). Скорее рост происходит благодаря введению в систему торговли новых товаров и / или новых участников либо со стороны поставщиков, либо со стороны покупателей, чтобы растущая масса прибыли могла инвестироваться в рост торговли и производства безо всякой необходимости снижения уровня прибыли.

Как подчеркивает Хикс, диверсификация торговли — это не только простое сочетание различных направлений торговли. Нововведения в товарах и каналах торговли преобразуют саму структуру системы торговли так, что прибыль от повторных инвестиций в дальнейший рост торговли вместо того, чтобы сократиться, может существенно вырасти. Точно так же как «при заселении новой страны лучшие земли не всегда занимают первыми», так и «открытые первыми возможности для торговли не обязательно должны оказаться наиболее выгодными; для открытия более прибыльных возможностей вполне может потребоваться движение вперед, которое в то же время невозможно без изучения более близких возможностей» (Hicks 1969: 47). Исторически это пространственное расширение границ капиталистического мира-экономики происходило прежде всего при генуэзском и британском режимах. Благодаря географической экспансии этих двух экстенсивных режимов количество, охват и многообразие товаров, позволявшие инвестировать капитал без сокращения уровня прибыли, внезапно выросли, и тем самым были созданы условия для великой торговой экспансии начала XVI — середины XIX века.

Прибыльность торговли и стремление реинвестировать прибыль может возрастать даже при сокращении разницы между закупочными

и продажными ценами. С ростом объема торговли появляется новое разделение труда между торговыми центрами и внутри них, которое ведет к дальнейшему сокращению затрат и рисков от их деятельности. Сокращение себестоимости единицы продукции позволяет сохранять высокую прибыль даже при сокращении разницы между закупочными и продажными ценами, а сокращение рисков позволяет центрам продолжать реинвестирование прибыли в расширение торговли даже при сокращении чистой прибыли. При экстенсивных режимах наиболее важные экономики были «внешними» по отношению к центрам, то есть получали преимущества от вхождения в более крупные торговые цепочки; при интенсивных режимах экономики были преимущественно «внутренними» по отношению к центрам, то есть получали преимущества от собственного роста. Так или иначе для всякого крупного роста торговли необходимо было определенное сочетание внутренних и внешних экономик (ср.: Hicks 1969: 47–48).

Отсюда следует, что развитие всех материальных экспансий капиталистического мира-экономики определялось двумя противоположными тенденциями. С одной стороны, существовала основная тенденция к сокращению уровня прибыли под действием обычного реинвестирования растущей массы прибыли в пространстве, ограниченном организационными возможностями движущей силы этой экспансии. Эта тенденция неизменно вела к снижению доходности и ослаблению движущих сил экспансии. С другой стороны, существовала тенденция к сокращению операционных издержек и рисков во внутренних и внешних экономиках благодаря растущим объемам и плотности торговли. Эта тенденция поддерживалась экспансией во времени и пространстве, повышая доходность.

«Возникает соблазн предположить, — отмечает Хикс (Hicks 1969: 56), — что фаза, на которой доминирует одна сила, должна сменяться другой фазой, на которой доминирует другая сила: на смену фазе экспансии приходит фаза стагнации». Хикс не поддается этому соблазну и предостерегает нас от «чересчур поверхностного отождествления логического процесса с временной последовательностью». Хотя фаза стагнации действительно может наступать за фазой экспансии, «может случиться так, что после паузы откроются новые возможности и экспансия возобновится». В его схеме стагнация — это только возможность. «Паузы» же неизбежны.

При таком подходе материальная экспансия мира экономики может быть описана при помощи одной или нескольких S-образных траекторий (так называемых логистических кривых), состоящих из А-фазы возрастания прибыли и Б-фазы сокращения прибыли, перерастающей

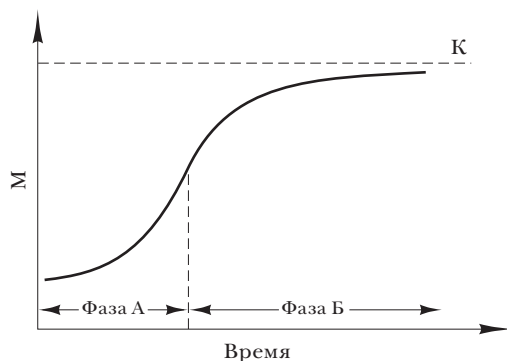


Рис. 11. Идеально-типическая траектория меркантильных экспансий

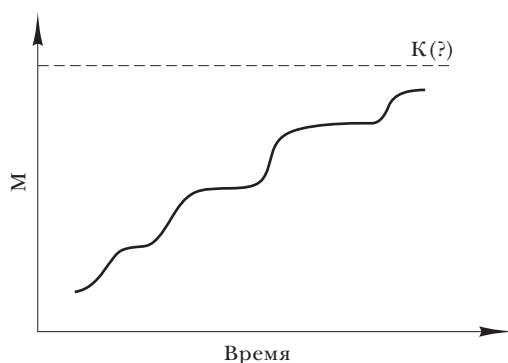


Рис. 12. Модель последовательных меркантильных экспансий у Хикса

в «стагнацию» по мере приближения кривой роста к верхней асимптоте К (см. рис. 11). Хикс предпочитает рассматривать торговую экспансию состоящей из ряда одновременных S-образных кривых, отделяемых более или менее длительными паузами, в течение которых экспансия замедляется или вообще прекращается (см. рис. 12). При этом у Хикса нет определенного ответа на вопрос о том, имеет ли этот ряд одновременных траекторий свою верхнюю асимптоту, о чем свидетельствует знак вопроса в скобках на рис. 12.

Колебания Хикса при отождествлении логического процесса с временной последовательностью кажутся удивительными с учетом того факта, что мир-экономика (его меркантильная экономика) «в своем первоначальном виде, воплощенном в виде системы городов-государств», от которой отталкивается его описание

(Hicks 1969: 56), никогда больше не переживала широкой материальной экспансии после финансовой экспансии конца XIV — начала XV века. Когда капиталистический мир-экономика вступил на новый этап материальной экспансии в конце XV — начале XVI века, его воплощением служила уже не система городов-государств, а система «наций», которые уже не были государствами, и государств, которые еще не были нациями. И эта система сама начала заменяться новой организационной структурой, как только материальная экспансия превратилась в финансовую.

Вообще говоря, наш анализ системных циклов накопления показал, что каждая материальная экспансия капиталистического мира-экономики основывалась на особой организационной структуре, жизнеспособность которой последовательно подрывалась самой экспан-

сией. Эта тенденция прослеживается в том, что так или иначе все такие экспансии ограничивались самими силами, которые их порождали, поэтому чем сильнее становились такие силы, тем сильнее была тенденция к прекращению экспансии. Точнее, поскольку масса капитала, который стремился быть реинвестированным в торговлю, возрастала под воздействием растущей или высокой прибыли, все большая доля экономического пространства требовалась для сохранения растущей или высокой прибыли: пользуясь выражением Дэвида Харви (Harvey 1985; 1989: 205), оно «аннигилировалось через время». И поскольку центры торговли и накопления пытались противостоять сокращающейся прибыли при помощи диверсификации своего бизнеса, они также аннигилировали пространственную и функциональную дистанцию, которая удерживала их в более или менее хорошо защищенных рыночных нишах. В результате этой двойной тенденции сотрудничество между центрами замещалось все более острой конкуренцией, которая еще больше снижала прибыль и в конечном итоге разрушала организационные структуры, лежавшие в основе предыдущей материальной экспансии.

Как правило, поворотный момент между А-фазой возрастания прибыли и ускорения экспансии и Б-фазой сокращения прибыли и замедления экспансии был связан не с нехваткой капитала, ищущего инвестиций в товары, как в «кризисах перепроизводства» у Маркса, а с огромным избытком такого капитала, как в «кризисах перенакопления» у Маркса. И, пока часть этого избыточного капитала не была вытеснена, наблюдалась тенденция к снижению общей нормы прибыли и усилению конкуренции между отдельными местами и отраслями.

Известная часть старого капитала при всех обстоятельствах должна находиться в бездействии... Какой именно части пришлось бы остаться недееспособной, это решила бы конкурентная борьба. Пока все идет хорошо, конкуренция... действует как осуществленный на практике братский союз класса капиталистов, так что они сообща делят между собой общую добычу пропорционально доле, вложенной каждым. Но, как только речь идет уже о распределении не прибыли, а убытка, всякий стремится насколько возможно уменьшить свою долю убытка и взвалить ее на другого. Для всего класса капиталистов убыток неизбежен. Но какая доля придется на каждого отдельного капиталиста, насколько вообще должен его разделять каждый отдельный капиталист, это зависит от силы и хитрости, и конкуренция превращается в таком случае в борьбу враждующих собратьев. При этом дает себя знать противоположность интересов каждого отдельного капиталиста и всего класса капиталистов совершенно так же, как раньше

практически прокладывала себе путь через конкуренцию тождественность этих интересов (Маркс 1961: 277).

Для Маркса, как и для Хикса, существует фундаментальное различие между конкуренцией, которая ведется между центрами накопления, когда общая прибыль на капитал растет или, в случае снижения, остается высокой, и конкуренцией, которая ведется, когда прибыль падает ниже того, что считается «разумным» или «терпимым» уровнем. По сути, первый тип конкуренции — это и не конкуренция вовсе. Скорее это способ регулирования отношений между автономными центрами, которые на деле *сотрудничают* друг с другом в поддержании торговой экспансии, от которой все они получают выгоду и в которой прибыльность каждого центра является условием прибыльности всех центров. Второй тип конкуренции — это, напротив, конкуренция в собственном смысле слова, когда перенакопление капитала приводит к вторжению капиталистических организаций в сферы деятельности друг друга; когда разделение труда, которое раньше определяло условия взаимовыгодного сотрудничества, рушится и убытки одной организации служат условием получения прибыли другой. Короче говоря, конкуренция превращается из игры с положительной суммой в игру с нулевой (или даже отрицательной) суммой. Она становится беспощадной конкуренцией, основная цель которой заключается в выдавливании других организаций из бизнеса, даже если это означает принесение в жертву на время, которое требуется для достижения этой цели, собственной прибыли.

Эта братоубийственная конкурентная борьба вовсе не была новшеством XIX века, как, по-видимому, полагал Маркс. Напротив, ею было отмечено самое начало капиталистической эпохи. Вслед за Хиксом и Броделем мы прослеживаем ее самый ранний раунд «в итальянской столетней войне». В ходе этого продолжительного конфликта ведущие капиталистические организации того времени, итальянские города-государства, перешли от осуществленного на практике братского союза, сохранявшегося на протяжении предшествующей панъевразийской торговой экспансии, к тактике враждующих братьев, стремившихся взвалить друг на друга убытки, связанные с распадом более широкой системы торговли, благодаря которой они сколотили свои состояния. Конец каждой последующей материальной экспансии был отмечен аналогичной борьбой. К концу торговой экспансии начала XVI века города-государства перестали играть ведущую роль в системных процессах накопления капитала. Их место заняли космополитические «нации» торговых банкиров, которые работали в рыночных городах наподобие Антверпена и Лиона. Пока торговая экспансия переживала фазу роста,

эти «нации» братски сотрудничали в регулировании панъевропейских денег и товарных рынков. Но, как только прибыль на капитал, вложенный в торговлю, начала резко падать, конкуренция стала антагонистической и братский союз распался.

К концу торговой экспансии конца XVII — начала XVIII века главные герои капиталистической драмы сменились еще раз. Теперь ими были национальные государства и связанные с ними компании, созданные королевскими грамотами. Но сценарий оставался тем же, что и на более ранних этапах межкапиталистической борьбы. Отношения, которые были довольно гармоничными в первой половине XVIII века, резко ухудшились во второй половине. Еще до завершения наполеоновских войн Британия сосредоточила в своих руках контроль над перевалочной торговлей, а Ост-Индская компания выдавила всех своих конкурентов.

Единственным новшеством эскалации межкапиталистической конкуренции, которым было отмечено ослабление торговой экспансии середины XIX века, было то, что на протяжении почти двадцати пяти лет центральное место занимала ценовая конкуренция между деловыми предприятиями, тогда как правительства оставались за сценой. Но к началу века жесткая ценовая конкуренция между предприятиями начала сменяться беспрецедентной по своим масштабам и охвату межправительственной гонкой вооружений. И между началом Первой мировой войны и концом Второй мировой войны старый сценарий «итальянской столетней войны» был разыгран еще раз за более короткий период времени, но в масштабе и с использованием множества ужасающих средств, которые прежние участники не могли себе даже представить.

Броделевские финансовые экспансии были составной частью всех этих эскалаций межкапиталистической конкурентной борьбы. На самом деле они были главным проявлением и фактором углубления противоречий между самовозрастанием капитала и материальной экспансией мира-экономики. Это противоречие может быть описано как бифуркация в логистической кривой роста торговли (см. рис. 13). Здесь кривая (Д) перед бифуркацией и верхняя ветвь ($T - T'$) после бифуркации описывают рост денежной массы, инвестируемой в торговлю, исходя из посылки, что *вся* прибыль от торговли реинвестируется в дальнейший рост торговли. При таком представлении о чисто коммерческой или торговой логике роста — логике, в которой рост торговли является самоцелью, в которую обычно реинвестируется прибыль, — степень, в которой основной капитал возрастает со временем ($\Delta D / \Delta t$, то есть уклон логистической кривой), отражает также норму прибыли на основной капитал, инвестированный в торговлю, — «норма прибыли» Адама Смита.

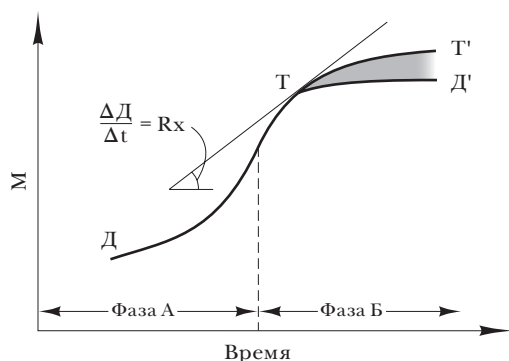


Рис. 13. Бифуркация в траектории меркантильных экспансий

Нижняя часть кривой ($D - D'$), которая включает ту же кривую (D) перед бифуркацией и нижнюю ветвь ($T - D'$) после бифуркации, также описывает рост денежной массы, инвестируемой в торговлю. Но она описывает этот рост, исходя из того, что реинвестирование прибыли от торговли следует строго капиталистической логике, то есть логике, в которой рост денежного капитала, а не торговли, явля-

ется целью реинвестирования прибыли. Силу, которая реинвестирует прибыль от торговли в дальнейший рост торговли до тех пор, пока прибыль на капитал, инвестированный таким образом, является положительной, никакие усилия воображения не позволяют назвать «капиталистической». Капиталистическая сила, по определению, в основном, если не полностью, связана с бесконечным ростом своей денежной массы (D), и с этой целью она будет непрерывно сравнивать прибыль, которую можно обоснованно ожидать от реинвестирования капитала в товарную торговлю (то есть из оценки в соответствии с формулой $D - T - D'$) с прибылью, которую можно обоснованно ожидать от наличия денежных излишков, достаточно ликвидных для того, чтобы быть инвестированными в определенную финансовую сделку (то есть из оценки в соответствии с сокращенной формулой $D - D'$).

В этой связи любопытно отметить, что в работах многих последователей Маркса и Вебера капиталистическим силам стала приписываться нерациональная и иррациональная склонность реинвестирования прибыли в создавшие ее направления деятельности, особенно в заводы, оборудование и наемную рабочую силу, несмотря на самые элементарные расчеты затрат и выгоды и утилитарные соображения. Это курьезное определение не соответствует действительному опыту предприятий, которые *преуспевали* в создании прибыли всегда и всюду в мировой истории. Такое представление, вероятно, восходит к остроумному афоризму Маркса (Маркс 1960: 608): «Накаплиайте, накапливайте! В этом Моисей и пророки!» и серьезному утверждению Вебера (Вебер 1990: 75) о том, что в капиталистическом духе «эта нажива в такой степени мыслится как самоцель, что становится чем-то трансцендентным и даже просто иррациональным». Смысл этих утверждений в контек-

стах, в которых они формулировались, нас здесь не интересует. Тем не менее необходимо подчеркнуть, что как описания действительно капиталистических сил, имеющих всемирно-историческое значение, такие утверждения так же ошибочны, как и шумпетеровское приписывание докапиталистическим территориалистским силам нерациональных и иррациональных стремлений к силовой экспансии без каких-то определенных, утилитарных ограничений (см. главу 1).

Незадолго до того, как он изрек: «Накопляйте, накапливайте!», Маркс (Маркс 1960: 606) заметил, что «жажда власти есть один из элементов страсти к обогащению». Потом он писал:

прогресс капиталистического производства создает не только новый мир наслаждений: с развитием спекуляции и кредитного дела он открывает тысячи источников внезапного обогащения. На известной ступени развития некоторый условный уровень расточительности, являясь демонстрацией богатства и, следовательно, средством получения кредита, становится даже деловой необходимостью для «несчастливого» капиталиста. Роскошь входит в представительские издержки капитала (Маркс 1960: 607).

Это так же верно для сегодняшнего американского капитала, как и для флорентийского капитала XV века. Сила накопления капитала является капиталистической именно потому, что она получает большую и регулярную прибыль, вкладывая свои средства в торговлю и производства или в спекуляции и систему кредита в зависимости от того, какая из формул ($D - T - D'$ или $D - D'$) наделяет непроемкие деньги наибольшей производительной силой. И, как отмечает сам Маркс, сам рост капиталистического производства создает условия для выгодного инвестирования денег в спекуляции и систему кредита.

При постоянном и широком сравнении производительных сил из этих двух формул, то есть при определении инвестиций в торговлю капиталистической логикой, рост торговли может завершиться финансовой экспансией. Когда прибыль на капитал, инвестированный в торговлю товарами, хотя и останется положительной, но упадет ниже некоего критического уровня (R_x), соответствующего тому, что капитал может заработать в торговле деньгами, число капиталистических организаций, которые воздержатся от реинвестирования прибыли в дальнейший рост торговли товарами, возрастет. При этом накапливаемые денежные излишки будут направляться с торговли товарами на торговлю деньгами. Именно в этот момент траектория мирового торгового роста переживает «бифуркацию» на две идеально-типические ветви: верхнюю ветвь, которая описывает, каким может быть рост торговли

товарами, если он будет определяться строго торговой логикой, и нижнюю ветвь, которая описывает, каким может быть рост торговли, если он будет определяться строго капиталистической логикой.

На рис. 13, таким образом, показано, что на А-фазе торгового роста капиталистические и некапиталистические организации принуждаются ростом прибыли и сокращением рисков на инвестиции в торговлю к реинвестированию прибыли от торговли в ее дальнейший рост. На нем также показано, что оба вида организации продолжают реинвестировать прибыль от торговли в рост торговли и на Б-фазе, но только до тех пор, пока прибыль, несмотря на снижение, остается высокой. Но по мере дальнейшего снижения прибыли организации, находящиеся в лучшем положении или более склонные следовать чисто капиталистической логике роста, начнут изымать излишки из торговли и сохранять их в денежной форме, чтобы капитал, который они инвестируют в торговлю, больше не рос, тогда как некапиталистические организации будут продолжать реинвестировать прибыль в дальнейший рост торговли до тех пор, пока прибыль будет оставаться положительной.

В смитовско-хиксовском прочтении этого описания роста торговли бифуркация происходит прежде всего в результате принятия ограничительных мер относительно конкуренции, поддерживаемых и проводимых в жизнь капиталистическими организациями с целью сохранения доходности. То есть бифуркация — это выражение тенденции роста торговли к снижению прибыли, с одной стороны, и противоположной тенденции капиталистических организаций к увеличению прибыльности сверх того, что можно получить, не ограничивая проникновение на рынок и сохраняя недостаточное предложение на нем, — с другой. В случае преобладания первой тенденции торговый рост *приходит* к концу по верхней траектории (Т — Т'), потому что прибыль снижается до едва «терпимого»; но в случае преобладания второй тенденции рост торговли *приводится* к концу по второй траектории (Т — Д') вследствие ограничений, которые накладываются на него капиталистическими организациями, стремящимися сохранить прибыль сверх едва «терпимого» уровня. Последняя ситуация описывает хиксовский тезис, к которому мы неоднократно обращались в нашем историческом анализе, о том, что на заключительных этапах торгового роста прибыль может оставаться высокой только в том случае, если она не будет реинвестироваться в дальнейший рост торговли.

Вполне возможно, что в рамках отдельной политической юрисдикции «классы людей, которые обычно используют самые большие капиталы и которые своим богатством привлекают к себе наибольшее общественное внимание», как описывал Смит (Смит 1992: 391) крупный

бизнес своего времени, имеют достаточно сил, чтобы устанавливать и поддерживать ограничительные меры, необходимые для удержания экономики на нижней траектории ($T-D'$) материальной стагнации. Но в мире-экономике, состоящем из множества политических юрисдикций, такое предположение вряд ли сможет подтвердиться. Исторически ни одна капиталистическая группа никогда не имела сил, чтобы помешать капиталистическим и некапиталистическим организациям повышать закупочные цены, увеличивая мировой спрос на сырье, или снижать продажные цены, увеличивая мировое предложение готовой продукции.

Тем не менее вслед за Вебером наш анализ показал, что именно разделение мира-экономики на множество политических юрисдикций, конкурирующих друг с другом за мобильный капитал, предоставило капиталистическим силам наибольшие возможности для дальнейшего повышения стоимости своего капитала в периоды полной материальной стагнации мира-экономики с прежней или еще более высокой скоростью, чем в периоды материальной экспансии. По сути, если бы не постоянное стремление к власти, которое веками питало межгосударственную конкуренцию за мобильный капитал, наша гипотеза относительно бифуркации в логистической кривой накопления капитала не имела бы никакого смысла. Как в воображаемом мире теоретической экономики, избыточное предложение денежного капитала, создаваемое снижением прибыли при закупке и продаже товаров, привело бы к снижению прибыли и на финансовых рынках, устранив тем самым стимулы для перенаправления денежных потоков с торговли товарами на торговлю деньгами. Но в реальном мире капитализма со времен Медичи до наших дней дело обстоит совершенно иначе.

На каждой стадии финансовой экспансии мира-экономики избыток денежного капитала, созданный сокращением прибыли и ростом рисков в занятии торговлей и производством, соответствовал или даже превосходил почти одновременный рост спроса на денежный капитал со стороны организаций, которые руководствовались скорее стремлением к власти и статусу, а не получению прибыли. Как правило, такие организации не пугало сокращение прибыли и рост рисков в использовании капитала в торговле и производстве. Напротив, они боролись с сокращением прибыли, заимствуя как можно больше капитала и вкладывая его в насильственное завоевание рынков, территорий и жителей.

Это грубое, но периодически повторяющееся совпадение условий спроса и предложения финансовых экспансий отражает одновременную тенденцию к снижению прибыли на капитал, вложенный в рост торговли, и конкурентное требование усиления капиталистических и территориалистских организаций. Это стечение обстоятельств при-

водит одни (главным образом капиталистические) силы к перенаправлению денежных потоков с торговли на систему кредита, увеличивая тем самым предложение предоставляемых займы средств, а другие (главным образом территориалистские) силы — к стремлению заимствовать дополнительные финансовые средства, необходимые для выживания в более конкурентной среде, увеличивая тем самым спрос на предоставляемые займы средства. Отсюда следует, что ветви максимизации дохода и максимизации прибыли, на которые разделяется логистическая кривая мирового экономического роста, не описывают действительных траекторий развития. Скорее они описывают поле сил, определяемое сосуществованием двух альтернатив и взаимоисключающих идеально-типических траекторий накопления капитала, единство и противоположность которых служит источником турбулентности и неустойчивости в мировой системе торговли и накопления.

Единая траектория означает, что нацеленная на максимизацию прибыли логика накопления капитала и нацеленная на максимизацию дохода логика торгового роста совпадают и подкрепляют друг друга. Мир-экономика может переживать свою экспансию при постоянно растущем объеме денег и иных средств платежа, направляемых в виде инвестиций в торговлю. И капитал может самовозрастать при наличии постоянно растущего числа рыночных ниш, в которых все большая масса товаров может покупаться и продаваться без обесценивания своей стоимости. Накопление капитала по этой единой траектории так же прочно связано с материальной экспансией мира-экономики, как и железнодорожные пути с землей. При таких обстоятельствах темпы увеличения объема торговли и стоимости капитала возрастают не просто быстро, но и устойчиво.

Но, когда происходит выделение двух траекторий, логика торгового роста и логика накопления капитала расходятся: накопление капитала больше не связано с ростом мира-экономики, и темпы обоих процессов не просто замедляются, но и становятся неустойчивыми. Бифуркация создает область турбулентности, в которой капитал, действительно инвестированный в торговлю, подчиняется конфликтующим силам притяжения/отталкивания двух альтернативных траекторий, по которым он может пойти — по верхней траектории, где происходит максимизация стоимости торговли и дохода, или по нижней траектории, где происходит максимизация стоимости прибыли и капитала. Стремление некапиталистических организаций избежать ограничений, которые накладываются замедлением роста торговли на их стремление к статусу и власти, постоянно толкает массу заемного капитала, вкладываемого в покупку товаров, вверх, к верхней траектории или выше. Прибыль-

ность капитала, вкладываемого в торговлю и производство, таким образом, снижается до едва или даже менее чем «терпимого» уровня, тогда как прибыль на капитал, вкладываемый в кредитование и спекуляции, резко возрастает. Стремление капиталистических организаций изымать избыточный капитал из торговли и производства в ответ на падение прибыли и рост рисков, напротив, постоянно толкает массу капитала, вкладываемого в товары, вниз, к нижней траектории или еще ниже, в результате чего прибыли от торговли растут, а прибыль от кредитования и спекуляций сокращается.

Короче говоря, когда накопление капитала вступает на $(T - D')$ фазу финансового роста, его траектория перестает быть ровной и начинает переживать более или менее сильные падения и подъемы, которые раз за разом восстанавли-

вают или обрушивают прибыльность капитала, вкладываемого в торговлю. Нестабильность процессов накопления капитала может быть просто локальной и временной или системной и постоянной. В модели, показанной на рис. 14, падение и рост объемов капитала, вкладываемого в торговлю, ограничиваются областью стоимости, связанной с траекториями максимизации дохода и прибыли, и в конечном итоге возвращают мир-экономику на траекторию устойчивого роста. В модели, показанной на рис. 15, напротив, падения и рост не ограничиваются областью стоимости, связанной с двумя идеально-типическими

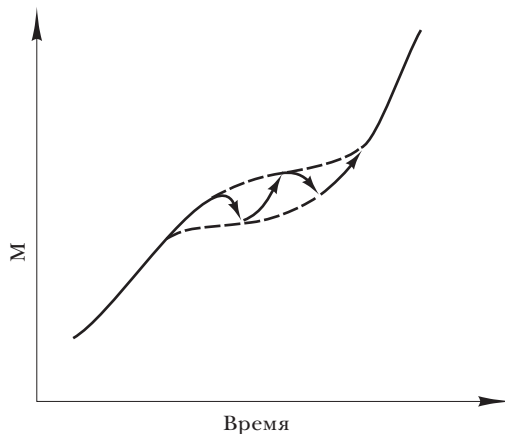


Рис. 14. Локальная турбулентность

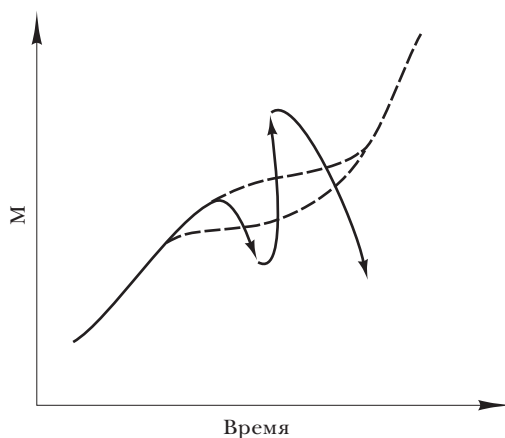


Рис. 15. Системная турбулентность

траекториями, и не возвращают мир-экономику на траекторию устойчивого роста. В этой второй модели нестабильность возрастает и приводит мир-экономику, существующий в данный момент времени, к неизбежному концу, даже если стабильный рост в принципе может возобновиться, как показано пунктиром на рис. 15.

Различие между этими двумя моделями нестабильности можно считать пояснением проводимого Хиксом различия между простыми паузами в росте мира-экономики и действительным прекращением роста. В этом пояснении модель, описанная на рис. 14, соответствует паузе. Турбулентность локальна, и, как только она будет преодолена, устойчивый рост может возобновиться. Модель, описанная на рис. 15, напротив, соответствует действительному прекращению роста. Турбулентность «системна», и мир-экономика, существующий в данный момент времени, не способен вернуться на траекторию устойчивого роста.

Наше исследование ограничивается финансовыми экспансиями последнего типа. В таком ограничении нашего предмета мы следовали по стопам Броделя, который назвал лишь несколько финансовых экспансий «признаком надвигающейся осени» капиталистической эволюции. Отметив такое повторяющееся явление, Бродель сосредоточил внимание на переключениях с торговли на финансы отдельных капиталистических сообществ — «генуэзцев», «голландцев» и «англичан». Этот выбор может быть оправдан двояко: прежде всего во время своего переключения с торговли на финансы эти силы занимали ведущие позиции в наиболее важных сетях торговли на далекие расстояния и финансовой олигархии — сетях, которые играли наиболее важную роль в перегруппировке товаров и платежных средств во всем пространстве мира-экономики, и, кроме того, эти силы играли ведущую роль в крупных торговых экспансиях, которые начали приносить все меньше прибыли. Благодаря этому ведущему положению в мировых торговых и валютных системах соответствующих эпох такие силы (или отдельные клики в них) лучше других знали, когда нужно было выйти из торговли, чтобы избежать катастрофического падения прибыли, а также чтобы получить прибыль, а не понести убытки от итоговой нестабильности в мире-экономике. Этим лучшим знанием, связанным с занимаемым ими положением, а не со «необычайно развитыми умственными способностями и волей», как пытался убедить нас Шумпетер (Шумпетер 1982: 140), объясняются действия этих сообществ при соответствующем переключении с торговли на финансы, имевшем двоякое системное значение.

С одной стороны, переключение с торговли на финансы может считаться наиболее явным признаком того, что время для завершения торгового роста, призванного не допустить падения прибыльности, *действи-*

тельно наступило. Кроме того, такие силы лучше других способны отслеживать и действовать с учетом *всех* тенденций мира-экономики, то есть служить посредниками и регуляторами растущего предложения и спроса на денежный капитал. Как бы то ни было, когда эти силы начали специализироваться на крупных финансовых операциях, они способствовали развитию спроса и предложения. Они одновременно усилили стремление капиталистических организаций перенаправлять денежные потоки с покупки товаров на предоставление денежных средств в займы и стремление некапиталистических организаций получать через займы средства, необходимые для удовлетворения своего стремления к власти и статусу.

Обладая такими возможностями, сообщества торговых финансистов, которые занимали командные высоты мира-экономики, наблюдали тенденции, которые не были созданы ими, и просто «обслуживали» соответствующие устремления капиталистических и некапиталистических организаций. В то же время лучшее знание состояния мирового рынка и лучшее управление ликвидностью торговой системы позволило этим сообществам превратить нестабильность мира-экономики в источник существенной и гарантированной спекулятивной прибыли. Поэтому они не интересовались ослаблением нестабильности, а некоторые из них, возможно, пытались ее усилить.

Но, что бы они ни делали, ведущие силы финансовых экспансий никогда не были основной причиной возможного краха системы, которую они одновременно регулировали и эксплуатировали. Нестабильность была структурной и развивалась в соответствии со своими внутренними закономерностями, на которые руководство капиталистической машины не могло повлиять. Через какое-то время развитие приняло настолько серьезный оборот, что существующие организационные структуры мира-экономики уже могли с ним совладать, и, когда эти структуры в конце концов рухнули, возникли основания для нового системного цикла накопления. Повторение системных циклов накопления, таким образом, может быть описано как ряд фаз стабильного роста мира-экономики, чередующихся с фазами турбулентности, во время которых происходило разрушение условий для стабильного роста по сложившейся траектории и создание условий для стабильного роста по новой траектории (см. рис. 16). Как таковые фазы турбулентности — это моменты сокращения и растущей дезорганизации, а также передислокации и реорганизации мировых процессов накопления капитала. Сигнальные кризисы (C_1 , C_2 , C_3 и C_4), которые означают достижение пределов стабильного роста по старому пути, сигнализируют также о появлении нового пути, связанного с развитием, как показано на рис. 16, благодаря появлению более низкой, но восходящей пунктирной траектории.

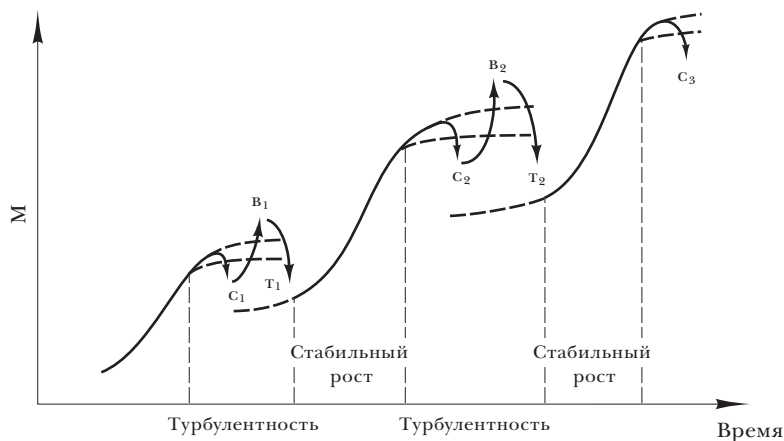


Рис. 16. Метаморфозная модель системных циклов накопления

Появление нового пути развития, обладающего большим потенциалом для роста, чем старый, служит составной частью растущей турбулентности, переживаемой миром-экономикой на стадии финансового роста. Это соответствует Марксову тезису об изъятии денежного капитала из организационных структур, достигших пределов своей материальной экспансии, и переводе его в организационные структуры, которые только начинают реализовывать свой потенциал для роста. Как мы видели во Введении, Маркс отмечал такую рециркуляцию при рассмотрении первоначального накопления, признавая сохраняющуюся важность национальных долгов как средства невидимого межкапиталистического сотрудничества, которое вновь и вновь начинало накопление капитала в пространстве и времени капиталистического мира-экономики — от Венеции в начале Нового времени через Соединенные Провинции и Великобританию до Соединенных Штатов в XIX веке. И он вновь отмечал рециркуляцию денежного капитала из одной организационной структуры в другую при рассмотрении растущей концентрации капитала, которая неизменно составляет результат и разрешение кризисов перенакопления.

Эта возрастающая концентрация, достигнув известного уровня, в свою очередь, приводит к новому понижению нормы прибыли. Масса мелких раздробленных капиталов пускается вследствие этого на путь авантюры: спекуляции, кредитные махинации и махинации на акциях; эти капиталы оказываются перед лицом кризисов. Под так называемым изобилием капи-

тала всегда подразумевается, по существу, изобилие такого капитала, для которого понижение нормы прибыли не уравнивается ее массой... или изобилие таких капиталов, которые сами по себе не способны для самостоятельных действий и предоставляются в форме кредитов в распоряжение заправил крупных отраслей производства (Маркс 1961: 275).

Маркс не связывал между собой свое наблюдение насчет рециркуляции денежного капитала в пространстве-времени капиталистического мира-экономики и свое наблюдение насчет аналогичной рециркуляции организационных областей деловых предприятий, «неспособных к самостоятельному действию» в областях более сильных деловых организаций. Если бы он когда-нибудь написал шестой том «Капитала», названный в первоначальном конспекте «Томом о мировом рынке и кризисах», возможно, ему пришлось бы связать между собой свои наблюдения. Как бы то ни было, эти два наблюдения Маркса разумнее всего использовать вместе при описании концентрации капитала через финансовую экспансию как ключевого механизма, в ходе которого конец одного цикла накопления капитала в мировом масштабе превращается в начало нового цикла.

Включая такую гипотезу в наш концептуальный аппарат, нам следует помнить о различных видах «концентрации капитала», которые неожиданно возникли в нашем историческом исследовании системных циклов накопления. Существительное «концентрация» имеет два значения, отвечающие нашим задачам: 1) «движение к общему центру» и 2) «рост силы, плотности или интенсивности» (*Webster's New World Dictionary of the American Language*, Second College Edition, 1970). Различные формы концентрации капитала в одном или обоих этих смыслах имели место на всех фазах финансовой экспансии капиталистического мира-экономики, и лишь немногие из них стали основой нового системного цикла накопления.

Во время финансовой экспансии конца XIV — начала XV века накопление капитала стало концентрироваться в немногочисленных городах-государствах, которые становились сильнее и плотнее, отвлекая на себя движение товаров или капитала от конкурентов и овладевая территориями и населением более слабых городов-государств. Эта концентрация капитала происходила в организационных структурах системы родов-государств. Она увеличивала размеры и силу сохранявшихся единиц системы и — по крайней мере в краткосрочной перспективе — саму систему. Но она не была первым типом концентрации, который заложил основы первого системного цикла накопления. Эти основы были заложены благодаря второму типу концентрации — формированию новой организационной структуры, которая сочетала в себе силы космо-

политических сетей накопления (особенно генуэзской) с силами наиболее сильной из существовавших тогда сети власти (иберийской).

Точно так же в финансовой экспансии конца XVI — начала XVII века переключение движения товаров и капитала с лионских ярмарок на систему пьяченцских ярмарок (и подчинение ей Антверпена и Севильи) служило формой концентрации капитала в пределах организационной области генуэзской «нации» за счет всех остальных капиталистических «наций». И все же эта концентрация капитала в рамках ранее существовавших структур не стала основой второго системного цикла накопления. Скорее она предоставила голландской торговой элите средства для формирования нового типа государства (Соединенные Провинции), нового типа межгосударственной системы (Вестфальская система) и нового типа деловой организации (акционерные декретные компании и постоянно действующая биржа).

Концентрация капитала, которая произошла во время финансовой экспансии второй половины XVIII века, была куда более сложным процессом, чем предыдущие финансовые экспансии, вследствие вторжения территориалистских организаций, которые успешно освоили капитализм. Аналогичную тенденцию тем не менее можно заметить, сосредоточив внимание на ведущих деловых организациях голландского цикла: акционерных декретных компаниях. К концу столетия капитал, вложенный в такие компании, начал концентрироваться в одной из них — английской Ост-Индской компании, тогда как большинство других компаний было вытеснено из бизнеса. Хотя территориальные завоевания английской компании стали важной основой третьего системного цикла накопления, этого нельзя сказать о самой компании. Организационные структуры британского фритредерского империализма во многом покоились на формировании британской империи в Индии, предполагавшем последовательное «дерегулирование» и окончательное сворачивание деятельности Ост-Индской компании.

Вообще говоря, история показывает, что на фазах финансовой экспансии капиталистического мира-экономики два различных типа концентрации капитала происходили одновременно. Концентрация первого типа происходила в организационных структурах цикла накопления, близившегося к концу. Как правило, подобная концентрация ассоциировалась с конечным «прекрасным временем» возрождения (V_1 , V_2 , V_3 , V_4 — на рис. 16) все еще продолжавшего доминировать, хотя и все менее устойчивого режима накопления. Но это «прекрасное время» никогда не означало возрождения способности этого режима создавать новый круг материальной экспансии капиталистического мира-экономики. Напротив, оно всегда означало обострение конкурентной и вла-

стной борьбы, которая подстегивала наступление терминального кризиса (T_1 , T_2 и T_3 — на рис. 16).

Еще один тип концентрации капитала, происходившей на стадии финансовой экспансии капиталистического мира-экономики, мог (или не мог) способствовать возрождению существующего режима накопления. Так или иначе его основная историческая задача заключалась в углублении кризиса системы и создании региональных структур накопления, которые еще больше дестабилизировали старый режим и предвосхищали появление нового. Когда старые режимы обрушивались под грузом своих собственных противоречий, расчищалась почва для появления новых доминирующих режимов, воссоздания мира-экономики на новых организационных основах и развития нового круга материальной экспансии капиталистического мира-экономики.

Закрепление последовательности системных циклов накопления, показанное на рис. 16, определяет этот второй тип концентрации капитала. Часто менее впечатляющий, чем первый, этот второй тип концентрации был наиболее важен в развитии капиталистического мира-экономики из глубин системных кризисов вверх во времени и пространстве в кажущемся бесконечным процессе самовозрастания. Изложение истории долгого двадцатого века во многом сопряжено с демонстрацией того, как и почему американский режим накопления: 1) возник из противоречий и кризиса британского фритредерского империализма в виде доминирующей региональной структуры капиталистического мира-экономики; 2) воссоздал мир-экономику на основе, которая сделала возможным очередной круг материальной экспансии; 3) созрел и, возможно, подготовил основу для появления нового доминирующего режима.

В четвертой главе мы сосредоточим внимание на противоречиях британского режима, которые создали условия для появления американского режима накопления. Затем мы перейдем к анализу формирования американского режима и возникшего в результате системного цикла накопления. В заключительном разделе этой главы мы рассмотрим процесс, благодаря которому сигнальный кризис американского цикла накопления превратился в новую *belle époque*, во многом напоминающую эдуардовскую и париковую эпохи. Наконец, в Эпilogue мы обратимся к описанию региональной (восточно-азиатской) структуры накопления, которая возникла во время кризиса американского режима и начала доминировать в формировании настоящего и будущего капиталистического мира-экономики.

4. ДОЛГИЙ ДВАДЦАТЫЙ ВЕК: ДИАЛЕКТИКА РЫНКА И ПЛАНА

Стратегии и структуры накопления капитала, которые сформировали нашу эпоху, впервые появились в последней четверти XIX века. Они берут исток в новой интернализации издержек в экономной логике капиталистического предприятия. Точно так же как в мировых процессах голландский режим накопления капитала пошел дальше генуэзцев, интернализировав издержки защиты, а британский режим — дальше голландцев, интернализировав издержки производства, так и американский режим пошел дальше британцев интернализировав операционные издержки.

Идея интернализации операционных издержек как отличительной особенности четвертого (американского) системного цикла накопления восходит к первопроходческому теоретическому исследованию Ричарда Коаса (Coase 1937), посвященному конкурентным преимуществам вертикально интегрированных деловых организаций, развитию идей Коаса Оливером Уильямсоном (Williamson 1970) и проведенному Альфредом Чандлером историческому исследованию возникновения и быстрого роста современных американских корпораций в конце XIX — начале XX века. Как показал Чандлер (Chandler 1977; 1978), интернализация в одной организационной области направлений деятельности и операций, совершаемых отдельными хозяйственными единицами, позволила вертикально интегрированным предприятиям, состоявшим из множества хозяйственных единиц, сократить и сделать более измеримыми операционные издержки — издержки, связанные с передачей полуфабрикатов сквозь длинную цепочку отдельных организационных областей, соединяющую первичное производство с конечным потреблением.

Экономия, создаваемая таким образом, была «экономией от скорости», а не «экономией от размера».

[Экономия] в большей степени были следствием скорости, чем размера. Дело было не в размере... организации с точки зрения числа рабочих и объема и стоимости производственного оборудования, а в скорости производства и итоговом росте объема, который позволял экономить, сокра-

щая издержки и увеличивая производство на одного рабочего и станок... Наиболее важным в экономии от скорости было развитие новых машин, лучшее сырье и лучшее применение энергии, сопровождавшееся созданием организационных форм и процедур для координации и контроля новых крупносерийных потоков в нескольких производственных процессах. (Chandler 1977: 244)

Экономия от скорости, достигаемая благодаря интернализации операционных издержек, не ограничивалась одними только производственными предприятиями и даже впервые появилась не на них. Железнодорожные компании были первопроходцами в большинстве организационных нововведений, которым суждено было революционизировать структуру накопления в Соединенных Штатах; и наряду с этими нововведениями происходила реорганизация распределения, связанная с появлением массовых торговцев (массовых розничных торговцев, рекламных агентств, посылочных компаний, сетей), которые интернализовали большой объем рыночных операций в рамках одного предприятия.

Если железные дороги и телеграф координировали поток товаров от железнодорожных и посылочных станций одного торгового центра до другого, новые массовые торговцы совершали множество операций, связанных с доставкой огромного объема товаров непосредственно от тысяч производителей к сотням тысяч потребителей (Chandler 1977: 236).

Интеграция процессов массового производства с процессами массового распределения в одной организации вызвала к жизни новый тип капиталистического предприятия. Интернализовав всю последовательность субпроцессов производства и обмена от приобретения сырья до реализации готовой продукции, этот новый тип капиталистического предприятия оказался в состоянии подчинить издержки, риски и неопределенность, связанную с перемещением товаров через такую последовательность, экономной логике административного действия и долгосрочного корпоративного планирования.

Такая интернализация давала расширенному предприятию множество преимуществ. Выстроив операции между хозяйственными единицами в определенном порядке, удалось снизить операционные издержки. Связав управление производственными единицами с закупочными и распределительными единицами, удалось снизить издержки информации о рынках и источниках поставок. Но — что еще более важно — интернализация множества еди-

ниц сделала возможной административную координацию потока товаров от одной единицы к другой. Более эффективное планирование потоков позволило более интенсивно использовать оборудование и персонал, занятый в процессе производства и распределения, и, следовательно, увеличить производительность и снизить затраты. Кроме того, административная координация обеспечила более надежный приток средств и более быструю оплату оказанных услуг (Chandler 1977: 7).

Поскольку большой и устойчивый приток средств, созданный этой концентрацией деловых операций привел к появлению иерархии менеджеров высшего и среднего звена, специализирующихся на контроле и регулировании рыночных и трудовых процессов, вертикально интегрированные предприятия стали пользоваться важными конкурентными преимуществами по сравнению с предприятиями, включающими одну или нескольких менее специализированных единиц. Эти преимущества переводились в поразительно быстрый рост и распространение новой организационной структуры. «Почти не существовавшие в конце 1870-х годов, эти интегрированные предприятия менее чем за три десятилетия установили свое господство во многих наиболее жизнеспособных отраслях [американской] промышленности» (Chandler 1977: 285).

Рост не ограничивался внутренним рынком Соединенных Штатов. «Почти сразу после завершения своей континентальной интеграции американские корпорации начали проникновение в другие страны... Став национальными фирмами, американские корпорации учились становиться международными» (Нумер 1972: 121). Уже в 1902 году европейцы говорили об «американском нашествии», а в 1914 году прямые инвестиции Соединенных Штатов за рубежом составили 7 % американского ВВП — почти столько же, сколько и в 1966 году, когда европейцы в очередной раз ощутили угрозу «американского вызова» (ср.: Wilkins 1970: 71, 201–202).

Экспансия за рубежом еще больше расширила организационные возможности американских управленческих иерархий как у себя в стране, так и за рубежом в контроле над рынками и трудовыми процессами в тех направлениях и отраслях бизнеса, которые они стремились занять или уже заняли и перестроили под себя. Даже в тех отраслях, где методы массового производства играли решающую роль в достижении успеха, именно организация, а не технология стала служить реальным барьером для входа.

Наиболее серьезным барьером для входа в этих отраслях была организация, созданная первопроходцами для продажи и распределения своей недавно поставленной на поток продукции. Конкурент, который приобретал тех-

нологию, должен был создать национальную и часто глобальную организацию менеджеров, покупателей и продавцов, чтобы получить свою долю там, где одно или два предприятия уже обладали крупными маркетинговыми каналами. Кроме того, если первопроходец мог финансировать создание первых организаций за счет прибыли, полученной от большого объема, то новичку необходимо было создать конкурирующую сеть до того, как большие объемы производства позволят сократить себестоимость единицы продукции и создать серьезный приток средств. [И он вынужден был это делать, сталкиваясь с] конкурентом, чья экономия от скорости позволяла устанавливать ему более низкие цены и при этом сохранять маржу прибыли (Chandler 1977: 299).

Впечатляющая внутри- и трансгосударственная экспансия американских вертикально интегрированных предприятий, включавших множество хозяйственных единиц, и организационные барьеры для входа, созданные ими, были связаны также с впечатляющим ростом управленческих иерархий и бюрократических структур. Однажды созданные, такие иерархии и структуры сами «стали источником прочности власти и устойчивого роста».

По выражению Вернера Зомбарта, современное деловое предприятие зажило «своей собственной жизнью». Жизнь традиционных предприятий обычно была недолгой... С другой стороны, иерархии, которые начали управлять новыми предприятиями, включавшими множество хозяйственных единиц, были прочнее любого индивида или группы индивидов, работавших на них... Люди приходили и уходили. Организация и ее офисы оставались (Chandler 1977: 8).

С точки зрения Чандлера, развитие управленческих иерархий ознаменовало собой кульминацию «организационной революции», которая началась в 1850-х годах с железных дорог, а к 1910-м годам преобразовала общепринятые методы управления капиталистическими предприятиями и способы структурирования экономической деятельности. В результате этой организационной революции «.. предприниматель, живший в деловом мире 1910 года, оказался он в деловом мире 1840 года, посчитал бы его странным, архаичным и загадочным местом. И американский предприниматель, живший в 1840 году, счел бы обстановку в Италии XV века более знакомой, чем в собственной стране семьдесят лет спустя» (Chandler 1977: 455).

К этому можно добавить, что высшему руководству сегодняшних многонациональных корпораций *Heeren* голландских акционерных компа-

ний XVII века показался бы более знакомым, чем семейный бизнес, который составлял основу британского капитализма в XIX веке. И управленцам среднего звена из Голландской Ост-Индской компании конца XVII века было бы намного проще заработать на жизнь и сделать карьеру в сегодняшних транснациональных корпорациях, чем в деловом мире Англии XIX века. Ибо появление акционерного, вертикально интегрированного и бюрократически управляемого капиталистического предприятия в качестве преобладающей единицы накопления капитала в мировом масштабе во многом вернуло деловой мир к стратегиям и структурам голландского режима накопления.

Как уже было отмечено в первой главе, аналогии между системой акционерных декретных компаний XVII–XVIII веков и системой транснациональных корпораций XX века не следует преувеличивать. Акционерные декретные компании были частично правительственными, частично деловыми организациями, которые специализировались территориально для исключения других подобных организаций. Они были немногочисленны и связаны с консолидацией и экспансией территориальной исключительности европейской системы суверенных государств. Транснациональные корпорации, которые возникли в конце XIX — начале XX века, напротив, были строго деловыми организациями, которые функционально специализировались на определенном направлении бизнеса во множестве юрисдикций. Они были намного более многочисленными, чем акционерные декретные компании, и последовательно подрывали центральную роль межгосударственной системы в качестве основного локуса мировой власти.

И хотя это отличие позволяет оценить развитие капиталистического мира-экономики за последние триста лет, не следует считать, что оно происходило линейно: на самом деле имело место чередование противоположных типов организационных структур, в ходе которого корпоративная форма бизнеса появлялась, отступала и возвращалась вновь. Подобное маятниковое движение в развитии исторического капитализма как мировой системы впервые было замечено Анри Пиренном восемьдесят лет тому назад. В своем обзоре социальной истории капитализма, повлиявшем на наше осмысление системных циклов накопления, Пиренн отмечал «удивительную регулярность» чередования стадий «экономической свободы» и «экономического регулирования». Свободная экспансия мобильной торговли уступала место духу регулирования, характерному для городской экономики, который, в свою очередь, сменился индивидуалистической страстью эпохи Возрождения. Она достигла своего пика во второй половине XVI века, когда маятник еще раз качнулся в противоположном направлении. Точно так же как

дух регулирования пришел на смену свободе XII века, «так и меркантилизм навязал себя торговле и промышленности в XVII–XVIII веках» (Pirenne 1953: 515).

Тенденция к экономическому регулированию просуществовала только до тех пор, пока в конце XVIII — начале XIX века «изобретение машин и применение пара в производстве не привело к полной дезорганизации условий экономической деятельности». Феномены XVI века были воспроизведены «с десятикратной силой». Вновь возобладали «вера в индивидуализм и либерализм». Под лозунгом *laissez faire, laissez aller* экономическая свобода приняла крайние формы — маятник качнулся в противоположную сторону.

Неограниченная конкуренция заставила [капиталистов] бороться друг с другом и вскоре вызвала сопротивление... со стороны пролетариата, который они эксплуатировали. В то же самое время такое сопротивление вызвало противостояние капиталу, поэтому последнему, страдавшему от злоупотреблений свободой, которая сделала возможным его появление, пришлось заняться своей дисциплиной. Создавались картели, трасты, синдикаты производителей, а государства, сознавая, что нельзя оставлять работодателей и работников наедине с анархией, разработали социальное законодательство (Pirenne 1953: 516).

Вековые колебания, в ходе которых происходила смена пиренновских стадий «экономической свободы» и «экономического регулирования», соответствуют нашей последовательности системных циклов накопления. Генуэзский режим качнул маятник от крайне регулирующего духа капиталистических городов-государств конца XIV — начала XV века (наилучшим олицетворением которого служит венецианский государственно-монополистический капитализм) к сравнительной экономической свободе системы капиталистических «наций», которые в XVI веке регулировали расширенную европейскую валютную и торговую систему избранных рынков сначала Антверпена и Лиона, затем — безансонских и, наконец, пьяченцских ярмарок. Голландский режим, напротив, качнул маятник назад — к прямому участию правительств в поддержке и организации мировых процессов накопления капитала либо напрямую, либо через формирование акционерных компаний, призванных выполнять правительственные функции во внеевропейском мире.

В следующий раз маятник качнулся с ростом и полным развитием британского режима, который действительно воспроизвел феномены XVI века «с десятикратной силой», создав системные условия, при которых американский корпоративный капитализм сначала возник, а за-

тем стал доминирующей структурой накопления всего мира-экономики. Вопреки утверждению Пиренна, «промышленная революция» конца XVIII века придала новый толчок этому колебанию, но не начала его. В конце концов «Богатство народов», которое позднее стало либеральным символом веры XIX века, было опубликовано тогда, когда «промышленная революция» только началась. И основной целью его призывов к свободе торговли было не столько большое правительство, сколько большой бизнес того времени, то есть прежде всего акционерные декретные компании.

Хотя, возможно, эти компании и были полезны при первоначальном введении некоторых направлений торговли, осуществив за свой счет эксперимент, на который государство могло не решиться, в долгосрочной перспективе они становились тяжким бременем или просто бесполезными и вели непродуманную или ограниченную торговлю (Smith 1961: II, 255).

По иронии судьбы и к несчастью для народов Африки, истоки фритредерского движения XIX века можно проследить в атлантической работорговле. Как уже отмечалось, Голландская Вест-Индская компания стала первопроходцем в треугольной торговле, которая подняла работорговлю на новые исторические высоты, но не смогла помешать проникновению конкурентов в отличие от Голландской Ост-Индской компании, занимавшейся торговлей пряностями из Ост-Индии. К концу XVII века английская компания — Королевская африканская компания, созданная королевским декретом в 1672 году, — стала наиболее сильной и наиболее эффективной из всех европейских компаний, созданных исключительно для африканской торговли. Но даже она не могла конкурировать с более бедными и более гибкими деловыми предприятиями. К началу XVIII века появились очевидные признаки того, что привилегированная акционерная компания перестала быть лучшим способом ведения торговли рабами; в последующие тридцать лет страны были в основном озабочены переходом к конкурентной торговле частных торговцев и фирм». Позволив Вест-Индской компании дольше всех (до 1734 года) сохранять свою монополию, голландцы просто подчеркнули свое стремление играть по старым правилам (Davies 1957; 1974: 127). Основная проблема декретных компаний заключалась в том, что в атлантической торговле вообще и в африканской торговле в частности трудно было сохранить монополию. Покупка рабов требовала создания и поддержания дорогостоящих укреплений на побережье Западной Африки, которые тем не менее не слишком хорошо защищали побережье от конкуренции; американские колонисты, предпринима-

тельская деятельность которых сыграла решающую роль в росте атлантической торговли, постоянно жаловались на цены и объем поставок, а собрать долги, которые они делали, покупая рабов в кредит, было очень сложно, если не невозможно; торговцы, не имевшие разрешения на торговлю, постоянно стремились получить правительственное признание, которое с готовностью предоставляли французское и английское правительства; работники компаний часто присваивали себе товары, торговали с незаконными торговцами и пренебрегали корпоративными интересами, а конкуренция между компаниями, учреждаемыми различными правительствами, создавала проблемы для всех из них (Davies 1974: 117–131).

Свободная торговля оказалась более действенной, чем монополия... Тем не менее монополия сыграла важную роль в создании английской рабовладельческой традиции и накоплении знаний, необходимых для торговли. По крайней мере английские рабовладельческие компании были эффективнее французских, а английские колонисты, несмотря на все свои жалобы, не страдали от «опасной нехватки» рабочей силы, которая поразила в XVII веке Мартинику и Гваделупу (Davies 1974: 118).

Эта ранняя победа свободной торговли в Атлантике предопределила развитие, которое неизбежно должно было привести к отказу от государственного участия и окончательному упадку системы акционерных декретных компаний. В Англии, хотя и не в Голландии, акционерные декретные компании всегда шли по натянутому канату, с которого вследствие своих успехов они могли сорваться так же легко, как и вследствие своих неудач. Если значительные расходы, связанные с открытием нового направления торговли, оказывались нерентабельными, они просто выходили из дела. Но, если инвестиции оказывались прибыльными, их жизнь могла сделаться несчастной и даже прекратиться из-за угрозы или действительного размывания или отмены привилегий, которые, как правило, играли жизненно важную роль в самом их существовании как частично правительственных, а частично деловых предприятий.

Слишком громоздкая и олигархическая структура голландского капиталистического класса оберегала голландские компании от этих опасностей. Независимо от того, насколько сильно он выступал против привилегий преуспевающих компаний, наподобие Ост-Индской компании, голландский мелкий бизнес никогда не имел реальной возможности отменить привилегии. Но даже сравнительно неудачливая компания, вроде голландской Вест-Индской компании, при необходимости всегда могла опереться на сохраняющуюся правительственную поддержку.

Более широкая и демократическая структура английского капиталистического класса, напротив, ставила английские акционерные компании перед постоянной угрозой отмены привилегий сразу же после открытия нового направления торговли. Так, как только Королевская африканская компания закрепила английское присутствие в атлантической треугольной торговле, «Славная революция» 1688 года помогла приходу в нее торговцев, не имевших соответствующих разрешений, которые в конечном итоге нарушили беспрепятственную торговлю компании. И — что еще хуже — в 1698 году английский парламент признал законность сложившегося положения и позволил им пользоваться формами компании за плату в размере 10 % от экспорта из Англии. Получив возможность конкурировать с крупным корпоративным бизнесом на более или менее равных условиях, мелкий частный бизнес без труда одержал победу в этой конкуренции (Davies 1957: 122–152; 1974: 117–118).

Свободной торговле потребовалось намного больше времени для того, чтобы добраться до Ост-Индии и способствовать упразднению в ней корпоративного бизнеса. На протяжении долгого времени существование созданной при Елизавете I Ост-Индской компании оставалось под вопросом. Вначале компания получала огромные прибыли, создав множество фабрик и фортов и даже отвоевав определенную территорию у португальцев. И все же ей с трудом удалось пережить сложности второй четверти XVII века, когда большинство акционеров начало сомневаться насчет возможности дальнейшей торговли, учитывая огромное отставание [от голландцев], внезапно увеличившееся из-за резкой нехватки ликвидности в Сити (Chaudhuri 1965: chs 2 and 3).

Это было связано прежде всего с сосредоточением наиболее прибыльной торговли в Ост-Индии в руках голландской Ост-Индской компании. Неспособная отвоевать торговлю пряностями у Голландской Ост-Индской компании, английская Ост-Индская компания вынуждена была специализироваться на куда менее прибыльной торговле с родной и внутриазиатской торговле тканями. Это направление было не только менее прибыльным, чем торговля пряностями, но и куда более сложным в практическом отношении.

В самом деле, текстильное производство нелегко было подчинить, коль скоро оно не охватывалось, как в Европе, единой сетью; разные сектора и кругообороты направляли производство и торговлю сырьем, изготовление хлопковой нити (операцию длительную, особенно если в итоге должна была быть получена очень тонкая и, однако же, прочная нить, такая, как муслиновая), ткацкое производство, отбеливание и аппретирование тканей, набойку. То, что в Европе было связано по вертикали (уже во Фло-

ренции в XIII веке), здесь было организовано в отдельных ячейках... В действительности вся Индия обрабатывала шелк и хлопок, экспортировала невероятное количество тканей — от самых ординарных до самых роскошных — во все концы света... Не вызывает сомнения, что вплоть до английской машинной революции индийская хлопковая индустрия была первой в мире как по качеству, так и по количеству своих изделий и по объему их ввоза (Бродель 1992: 523–525).

Этот крайне дифференцированный, децентрализованный и искусный торгово-промышленный аппарат был, вероятно, наиболее полным и сложным примером «гибкой специализации», который когда-либо видел мир. Для извлечения пользы из этого аппарата Ост-Индская компания вынуждена была опираться на местные деловые сети. Но такое приспособление к децентрализованной структуре индийской текстильной промышленности неизбежно делало компанию уязвимой для конкуренции со стороны других европейских компаний, независимых европейских торговцев, аравийских и местных торговцев, а также армянских купцов и купцов из других диаспор. Эта конкуренция постоянно вела к сокращению размера прибыли в торговле тканями. Этим и объясняются шаткое положение компании на всем протяжении XVII — начала XVIII века, а также непрестанные попытки компенсировать небольшой размер прибыли расширением своей деятельности (Arrighi, Barr and Hissaid 1993).

Но со временем такое расширение привело к смещению основного направления деятельности в Азии со специй на ткани и торговых путей с малайского архипелага к английскому субконтиненту, а также к резкому росту состояний англичан по сравнению с голландцами, занимавшимися торговлей в Ост-Индии. В решении этой геркулесовой задачи по полному изменению существующего положения Английская Ост-Индская компания опиралась в основном на собственные силы. Предоставление разрешения на торговлю в Ост-Индии в 1698 году конкурирующей компании, конечно, вряд ли можно назвать помощью в решении этой задачи, хотя слияние этих двух компаний в 1709 году подготовило почву для последующего превращения новой компании в ведущую европейскую капиталистическую и территориалистскую силу в Азии. Но введение в XVIII веке более жестких пошлин на торговлю компании с Англией для защиты английской промышленности, все еще неспособной конкурировать с индийским производством, сыграло важную роль в установлении компанией контроля над поставками индийских тканей.

Как бы то ни было, состояние компании выросло не благодаря помощи из дома, а благодаря самостоятельным действиям на полях сраже-

ний в Индии. После распада империи Моголов численность и возможности вооруженных сил компании в 1740-х годах стали расти и реорганизовываться по европейскому образцу. Накануне битвы при Плесси были сформированы индийские батальоны, и, таким образом, компания стала сочетать превосходящие европейские методы применения насилия с широким использованием местных людских ресурсов. Именно такое сочетание — больше, чем что-либо другое, — объясняет успех компании в борьбе за наследие Моголов со всеми местными соперниками (McNeill 1984: 135; Wolf 1982: 244–246; Bayly 1988: 85).

Как только компания стала мощной «компанией-государством» (Marshall 1987), появилась возможность не просто для присвоения огромной дани и ее перевода, по словам О.К.Филдхауса (Fieldhouse 1967: 159), «акционерам в Европе в виде неоплаченного экспорта», но и для усиления контроля компании над индийской текстильной промышленностью. Прежняя стратегия приспособления к ранее существовавшей децентрализованной структуре производства и обмена все больше замещалась стратегией принудительного подчинения этих структур централизованному контролю управленческих иерархий компании (Wolf 1982: 245–246). И, хотя в ходе этого индийская текстильная промышленность утратила свою былую гибкость, а вместе с ней и свою конкурентоспособность, денежные потоки, которые накапливались от торговли тканями, непрерывно росли вплоть до 1780 года, когда они начали постепенно сокращаться (Bart forthcoming).

Успехи в качестве правительственной и деловой организации не принесли никакого успокоения Ост-Индской компании. Напротив, успешная замена могольского двора как основной перераспределительной организации в Южной Азии и успешное выдавливание Голландской Ост-Индской компании из бизнеса сопровождались финансовым кризисом и сильным движением внутри самой Британии за отмену торговых привилегий компании. Первым дурным предзнаменованием стало трехкратное увеличение долга компании в период с 1798 по 1806 год, несмотря на серьезные территориальные приобретения (Bayly 1988: 84). Еще одно — более зловещее — предзнаменование появилось несколько лет спустя, когда Бирмингем и другие провинциальные производители начали кампанию за отмену монополии Ост-Индской компании в торговле с Индией, и она действительно была отменена в 1813 году (Moss 1976).

Почти двадцать лет спустя после отмены привилегий компания смогла компенсировать потери, более эффективно эксплуатируя свою сохранившуюся монополию на торговлю с Китаем. Хотя торговля чаем с Китаем была весьма выгодным второстепенным видом деятельности с начала XVIII века, первоначально ее рост существенно ограничивался

недостаточным спросом на европейские товары в Китае и необходимостью перевозить слитки драгоценных металлов для приобретения чая. Английская Ост-Индская компания унаследовала старую проблему структурного дисбаланса в торговле Востока и Запада. Как было отмечено ранее, этот дисбаланс можно проследить до времен Рима. Великие географические открытия и присвоение европейцами американского серебра не исправили его: они просто позволили Европе при посредничестве голландского режима накопления справиться с большим внешнеторговым дефицитом так, что, по словам Луи Дерминьи, в результате Китай стал «могилой американских сокровищ» (цит. по: Wolf 1982: 255).

Когда в 1776 году «Американская революция отрезала Англию от поставок мексиканского серебра... ответом на финансовые мольбы компании стал индийский опиум» (Wolf 1982: 257). Как только компания начала торговать опиумом в Китае и монополизировала производство опиума в Бенгалии, торговля с Китаем стала гораздо более выгодной и динамичной, чем торговля тканями. Эта тенденция появилась еще до отмены монополии компании на торговлю с Индией. Но сразу же после отмены этой монополии сосредоточение компании на этом направлении торговли привело к стремительному росту поставок и преодолению дефицита платежного баланса в отношениях с Китаем (Wakeman 1975: 126; Greenberg 1979: ch. 5, appendix I; Bagchi 1982: 96–97). Как отмечает Эрик Вольф (Wolf 1982: 258), «у европейцев наконец появилось что-то для продажи Китаю».

Но, несмотря на огромные прибыли, этот стремительный рост оказался не слишком полезным для компании в долгосрочной перспективе, потому что он страдал от тех же противоречий, которые подорвали богатство Королевской африканской компании столетием ранее. В начале XVIII века создание английской традиции торговли африканскими рабами привело к появлению множества мелких неконтролируемых предприятий, которые с успехом оспаривали корпоративные привилегии на атлантическом рынке и в английском парламенте. Точно так же в начале XIX века создание английской традиции торговли опиумом в Китае привело к появлению такой же конкуренции и тем же самым вызовам. Поскольку торговля опиумом была запрещена китайским императором, компания вынуждена была использовать европейских и азиатских торговцев для контрабанды наркотиков в Китай, сосредоточив свои усилия на монополизации поставок и регулировании цен (Bagchi 1982: 96). Но по мере роста торговли «неофициальная» деятельность частных европейских торговцев быстро вышла из-под контроля компании, а свободная торговля стала восприниматься в Британии как более действенное средство роста национального богатства, чем монополия.

Отмена китайской торговой монополии в 1833 году ознаменовала собой конец английской Ост-Индской компании. Способности компании, лишенной всех своих торговых привилегий, выполнять свои государственные и военные функции серьезно ослабли, и в конечном итоге она стала казаться своим друзьям и врагам совершенно неспособной управлять завоеванной ею империей. И, когда после восстания сипаев 1857 года парламент занялся «национализацией» этой империи, судьба компании волновала немногих. Все в Британии были озабочены вопросом об управлении империей в Индии и о ее эффективной эксплуатации во имя национальных интересов.

Короче говоря, акционерные декретные компании были деловыми организациями, наделенными европейскими правительствами полномочиями выполнять государственные и военные функции во внеевропейском мире в качестве самоцели и средства торговой экспансии. До тех пор, пока компании выполняли такие функции эффективнее самих правительств, они пользовались торговыми привилегиями и проекцией, более или менее сопоставимой с полезностью их услуг. Но как только они перестали выполнять такие функции, компании лишились своих привилегий, и их государственные и военные функции брали на себя правительства самих метрополий.

В результате, британское правительство стало имперским правительством Индии. Освобождение торговли от корпоративных привилегий и имперское строительство во внеевропейском мире были, таким образом, двумя сторонами одного и того же процесса замены системы акционерных декретных компаний. Но ликвидация этих компаний — строго прагматическое решение, которое было изменено, как только под влиянием системных условий сложилось впечатление, что акционерные декретные компании снова стали полезными. Так, к концу XIX века британское правительство и британский бизнес создали новое поколение акционерных декретных компаний, получивших право и дальше расширять, главным образом в Африке, пространственный охват своих сетей торговли, власти и накопления.

Хотя некоторые из этих компаний добились заметных успехов, особенно Британская южно-африканская компания, такое возрождение не могло вернуть и не вернуло к жизни старую корпоративную систему акционерных декретных компаний как ведущих сил торговой и территориальной экспансии капиталистического мира-экономики. Появление пара и машинофактуры — так называемой современной промышленности — полностью видоизменило всемирные сети торговли, накопления и власти. И когда британский фритредерский империализм достиг своих пределов роста во время Великой депрессии конца XIX века, та-

кое видоизменение привело к появлению новых видов корпоративного бизнеса в континентальной Европе и Северной Америке, заменивших акционерные декретные компании в качестве основных сил капиталистической экспансии.

Замечания Пиренна относительно влияния современной промышленности на «регулируемую» экономическую деятельность повторяют тезис Маркса о том, что появление пара и машинофактуры запустило кажущуюся бесконечной череду взаимосвязанных революций в способе производства и обмена во времени-пространстве мира-экономики XIX века.

Переворот в способе производства, совершившийся в одной сфере промышленности, обуславливает переворот в других сферах. Это относится прежде всего к таким отраслям промышленности, которые переплетаются между собой как фазы одного общего процесса, хотя общественное разделение труда до такой степени изолировало их, что каждая из них производит самостоятельный товар. Так, например, машинное прядение выдвинуло необходимость машинного ткачества, а оба вместе сделали необходимой механико-химическую революцию в белильном, ситцепечатном и красильном производствах. Таким же образом... революция в хлопчатобумажном прядении вызвала изобретение джина — машины для отделения хлопковых волокон от семян, благодаря чему только и сделалось возможным производство хлопка в необходимом теперь крупном масштабе. Но именно революция в способе производства промышленности и земледелия сделала необходимой революцию в общих условиях общественно-производственного процесса, средствах связи и транспорта... Точно так же средства транспорта и связи, унаследованные от мануфактурного периода, скоро превратились в невыносимые пути для крупной промышленности с ее лихорадочным темпом и массовым характером производства, с ее постоянным перебрасыванием масс капитала и рабочих из одной сферы производства в другую и с созданными ею мировыми рыночными связями... средства сообщений и перевозки были постепенно приспособлены к способу производства крупной промышленности посредством целой системы речных пароходов, железных дорог, океанских пароходов и телеграфов. Но огромные массы железа, которые приходилось теперь ковать, сваривать, резать, сверлить и формовать, в свою очередь, требовали таких циклопических машин, создать которые мануфактурное машиностроение было не в силах (Маркс 1960: 395–396).

В этом фрагменте подробно описывается процесс, в ходе которого, как заметил Маркс в другом месте, «крупная промышленность создала всемирный рынок, подготовленный открытием Америки». Великие географические открытия, проникновение на рынки Ост-Индии и Китая,

колонизация Америк и колониальная торговля создали условия для появления современной торговли, придав торговле и промышленности «неслыханный до тех пор толчок». Но, как только пар и машины революционизировали промышленную технологию, сам промышленный рост стал главным фактором интеграции рынков всего мира в единый мировой рынок (Маркс и Энгельс 1955: 425).

Формирование единого мирового рынка, в свою очередь, отразилось на росте промышленности и придало производству и потреблению в каждой стране «космополитический характер».

К великому огорчению реакционеров она вырвала из-под ног промышленности национальную почву. Исконные национальные отрасли промышленности уничтожены и продолжают уничтожаться с каждым днем. Их вытесняют новые отрасли промышленности, введение которых становится вопросом жизни для всех цивилизованных наций, — отрасли, перерабатывающие уже не местное сырье, а сырье, привозимое из самых отдаленных областей земного шара, и вырабатывающие фабричные продукты, потребляемые не только внутри данной страны, но и во всех частях света. Вместо старых потребностей, удовлетворявшихся отечественными продуктами, возникают новые, для удовлетворения которых требуются продукты самых отдаленных стран и самых различных климатов. На смену старой местной и национальной замкнутости и существованию за счет продуктов собственного производства приходят всесторонняя связь и всесторонняя зависимость наций друг от друга (Маркс и Энгельс 1955: 427–428).

Интеграция рынков всего мира в единый мировой рынок, таким образом, наделила правительства и бизнесы беспрецедентными возможностями и бросила им беспрецедентные вызовы. Возможности были связаны прежде всего с мировым общественным разделением труда, в котором происходила интеграция правительственной и деловой деятельности и которое позволяло достичь внешней экономии. Любая правительственная и деловая организация, находившая безопасную нишу в этом мировом разделении труда, могла рассчитывать на стихийное сотрудничество со множеством других организаций в приобретении различных товаров, которые были намного разнообразнее тех, что можно было получить в случае сохранения национальной изоляции и самодостаточности.

Возможности, связанные с сотрудничеством, тем не менее, были неотделимы от вызовов, связанных с конкуренцией за денежные потоки и материальные ресурсы. Эта конкуренция постоянно заставляла организации, интегрированные в мировой рынок, направлять свои ресурсы от существующих комбинаций производства / потребления к другим ком-

бинациям, сулящим более высокие прибыли, в соответствии с описанным Альфредом Маршаллом (Маршалл 1993: 284) «принципом замещения». Всякая организация, которая отставала в замещении менее экономичных комбинаций производства/потребления более экономичными, рано или поздно оказывалась вынужденной конкурировать с другими организациями в получении важного сырья и прибыли. Но поскольку участники мирового рынка замещали менее экономичные комбинации производства/потребления более экономичными, они лишали друг друга необходимой прибыли и/или необходимых поставок материалов и нарушали друг у друга графики производства/потребления. Это, в свою очередь, постоянно угрожало разрушением организационной сплоченности правительств и бизнесов и тем самым ослабляло их стремление к более тесной интеграции в сети и цепи мирового рынка.

Противоречие между кооперативными и конкурентными тенденциями процессов формирования мирового рынка существовало задолго до появления современной промышленности. И в нашем исследовании отмечалось, что подобное противоречие повторялось с конца Средневековья в виде фаз материальной экспансии капиталистического мира-экономики, в которых преобладали кооперативные тенденции, и фаз финансовой экспансии, в которых преобладали конкурентные тенденции. Но появление современной промышленности придало этому противоречию совершенно новое измерение. Ресурсы большого числа правительственных и деловых организаций начали вкладываться в дорогостоящее и специализированное промышленное и инфраструктурное оборудование, которым владели одни, а управляли другие, но все они тем не менее были связаны друг с другом сложной цепочкой взаимосвязанных технических процессов.

Ни один механический процесс, выполняемый при помощи данного оборудования, не является независимым от других процессов, происходящих в других местах. Все они предполагают действие множества других процессов со схожим механическим характером и опираются на них. Ни один из этих процессов не является самодостаточным. Все они следуют за одними и предшествуют другим процессам в бесконечной последовательности, в которую каждый должен встраиваться со своей работой. Вся совокупность промышленных действий следует считать машинным процессом, состоящим из отдельных процессов, а не множеством механических устройств, каждое из которых работает самостоятельно. Этот всесторонний промышленный процесс вовлекает в себя и охватывает все ветви знания, имеющие отношение к материальным наукам, и все делает более или менее тонко сбалансированным комплексом субпроцессов (Veblen 1978: 7–8).

Короче говоря, с появлением современной промышленности отношения взаимодополнительности, которые связывали между собой судьбу отдельных производственных единиц, стали намного сильнее, чем прежде, и сделали необходимым постоянный поиск сотрудничества с другими единицами для обеспечения надежных источников сырья и рынков сбыта продукции. И все же это усиление взаимодополнительности не означало ослабления конкурентного давления. Напротив, как отмечает сам Веблен (Veblen 1978: 24–25), с развитием современной промышленности действие маршалловского закона замещения стало как никогда более сильным. Сама интеграция и полнота индустриальной системы привела к росту прибыли и убытков, которые несли владельцы субпроцессов в результате любых нарушений индустриального баланса. Кроме того, нарушения имели тенденцию становиться целенаправленными, причиняя серьезный вред одним отраслям и стимулируя чрезмерное развитие других.

При таких обстоятельствах внутри деловых предприятия развилось сильное стремление поставить под контроль конъюнктуру при помощи быстрого перераспределения инвестиций от менее прибыльных предприятий к более прибыльным. Предприятиям, которые сильно зависели от конкретного субпроцесса и не имели склонности или способности к мобилизации избыточного капитала, принадлежащего другим единицам в системе, оставалось только принимать конъюнктуру такой, какой она была. Но предприятия, контролировавшие обильные денежные потоки и вольные распоряжаться ими по своему усмотрению, способны были справиться и справлялись с конъюнктурой.

Экономическому благосостоянию сообщества в целом лучше всего служит поверхностное и непрерывное взаимодействие различных процессов, которые составляли индустриальную систему... Но денежным интересам предпринимателей, принимающих важные решения, не обязательно лучше всего служит непрерывное поддержание индустриального баланса. Особенно это касается тех крупных предпринимателей, чьи интересы очень широки. Финансовые операции последних масштабны, а их богатство обычно не зависит от стабильной работы данного субпроцесса в индустриальной системе. Их богатство скорее зависит от более крупной конъюнктуры индустриальной системы в целом, временных мер или конъюнктуры, влияющей на важные составляющие системы (Veblen 1978: 28).

Если этот класс «крупных предпринимателей» не имел никакой иной стратегической цели, кроме получения прибыли от нарушения работы системы, его членам было не важно, помогали или мешали такие нару-

шения работе системы в целом. Но, если цель этих операций состояла в получении контроля над сравнительно большой частью индустриальной системы, безразличие к последствиям нарушений работы системы исчезало сразу после достижения контроля.

Когда такой контроль достигался, интересам [инвесторов] могло отвечать создание и поддержание конъюнктуры, которая облегчала и делала более эффективной работу того, что находилось в его ведении... так как при прочих равных прибыль от того, что находилось в его руках постоянно, скажем от промышленного предприятия, оказывалась неразрывно связанной с его индустриальной отдачей (Veblen 1978: 30).

Эта противоположность между строго финансовой деловой логикой, которая безразлична к нарушениям индустриального баланса, и технологической деловой логикой, которая заинтересована в непрерывной индустриальной отдаче, описывалась многими в виде различных ответов британских и немецких деловых сообществ на вызовы и возможности, появившиеся при переустройстве мирового рынка в XIX веке на индустриальной основе. Так, Дэвид Лэндс противопоставлял «финансовую рациональность» британского бизнеса «технологической рациональности» немецкого бизнеса. Если британский бизнес считал технологию простым средством достижения максимальной денежной прибыли на капитал, то немецкий бизнес стремился сделать средство целью.

Значение финансового подхода [британцев] лучше всего можно оценить при противопоставлении его технологической рациональности немцев. Это был иной тип арифметики, которая максимизировала не прибыль, а техническую отдачу. Для немецкого инженера, а также промышленника и банкира, стоявших за ним, новое было желательным не столько потому, что приносило доход, сколько потому, что оно лучше работало. Были верные и неверные способы действия, и верным был научный, механизированный, капиталоемкий способ. Средства становились целью (Landes 1969: 354).

Не обязательно предполагать наличие психологических различий между немецкими инженерами, промышленниками и банкирами, с одной стороны, и их британскими коллегами — с другой, чтобы понять различие деловых рациональностей второй половины XIX века. Это расхождение вполне можно понять в терминах различных положений двух деловых сообществ и национальных правительств по отношению к продолжающемуся процессу формирования мирового рынка. Финансовая рациональность британских деловых кругов была прежде всего отраже-

нием контроля, которым обладало британское государство над процессом формирования мирового рынка. Технологическая рациональность немецких деловых кругов, напротив, отражала прежде всего серьезные вызовы, брошенные этим процессом недавно созданному немецкому государству.

Точнее, эти две рациональности были двумя сторонами «борьбы двух тенденций» к росту и одновременному ограничению «саморегулирующихся» рыночных механизмов, которую Карл Поланьи назвал «лейтмотивом» в истории конца XIX — начала XX веков. Как и Веблен, Поланьи подчеркивает риски, связанные с производством в системе сложных, специализированных и дорогостоящих средств промышленного производства. «Промышленное производство уже не являлось, как прежде, придатком торговли, организуемым купцом на принципах купли-продажи, теперь оно требовало долгосрочных капиталовложений и было связано с соответствующими рисками. И если непрерывность производства нельзя было надежно обеспечить, подобный риск становился неоправданным» (Поланьи 2002: 89).

Такой риск можно было терпеть только в том случае, если все сырье, в котором нуждалась промышленность, всегда было доступно в необходимых количествах. В коммерческом обществе это означало, что все элементы промышленности должны были быть доступными для покупки. Из этих элементов три были особенно важными: труд, земля и деньги. Но ни один из них не мог быть превращен в товар, поскольку они не производились для продажи на рынке. «Труд» означал человеческую деятельность — сущность, неотделимую от самой жизни, которая, в свою очередь, создавалась вовсе не для продажи на рынке; «земля» означала естественную среду человеческой жизни и деятельности, дар географии и истории, а также нечто, что нынешние поколения наследуют, а не производят; «деньги» служили символами покупательной способности (платежные средства), которые, как правило, возникали благодаря механизмам банковского дела и государственных финансов и как таковые «производились» только метафорически. Короче говоря, товарный характер земли, труда и денег совершенно фиктивен. Подчинение судьбы этих фиктивных товаров — то есть людей, их природной окружающей среды и платежных средств — капризам саморегулирующегося рынка означало неизбежное наступление социальной катастрофы.

Ибо мнимый товар под названием «рабочая сила» невозможно передвигать с места на место, использовать как кому заблагорассудится или даже просто оставить без употребления, не затронув тем самым конкретную человеческую личность, которая является носителем этого весьма своеобразного

товара... Лишенные предохраняющего заслона в виде системы культурных институтов, люди будут погибать вследствие своей социальной незащищенности; они станут жертвами порока, разврата, преступности и голода, порожденных резкими и мучительными социальными сдвигами. Природа распадется на составляющие ее стихии; реки, поля и леса подвергнутся страшному загрязнению; военная безопасность государства окажется под угрозой; страна уже не сможет обеспечивать себя продовольствием и сырьем. Наконец, рыночный механизм управления покупательной способностью приведет к тому, что предприятия будут периодически закрываться, поскольку излишек и недостаток денежных средств окажутся таким же бедствием для бизнеса, как засуха и наводнения для первобытного общества. То, что рынки труда, земли и денег представляют собой неотъемлемые элементы рыночной экономики, сомнению не подлежит. Однако никакое общество, даже в течение самого краткого времени, не смогло бы выдержать последствия подобной системы откровенных фикций, если бы человеческая и природная основа, а также его экономический строй не были ограждены от разрушительного действия этой «сатанинской мельницы» (Поланьи 2002: 87–88).

И они были ограждены. Как только разрушительные последствия саморегулирующегося рынка стали ощутимыми, возникло сильное движение, направленное на ограничение его деятельности. Началась «борьба двух тенденций», в ходе которой распространение саморегулирующегося рынка на подлинные товары сопровождалось противоположным движением в защиту общества, ограничивавшим действие рыночных механизмов по отношению к фиктивным товарам.

С одной стороны, рынки подчинили себе весь мир, а количество обращающихся на рынке товаров выросло до невероятных масштабов; с другой стороны, система соответствующих мер сложилась в мощные институты, призванные контролировать воздействие рынка на труд, землю и деньги. Создание мировых товарных рынков, мировых рынков капитала и мировых валютных рынков под эгидой золотого стандарта придало рыночному механизму небывалую силу, но в то же самое время возникло мощное, имевшее глубокие корни движение, боровшееся с пагубными последствиями полного подчинения экономики механизму рынков (Поланьи 2002: 90–91).

Поланьи видит истоки этой «борьбы двух тенденций» в распространении в Англии под влиянием Давида Рикардо утопической веры «в мирское спасение человека посредством саморегулирующегося рынка». Понимавшаяся в доиндустриальные времена как простое стремление к небюрократическим методам правления, эта вера приняла еванге-

лический окрас после начала промышленной революции в Британии и в 1820-х годах стала опираться на три классические догмы: «труд должен искать свою цену на рынке; создание денег должно быть подчинено автоматически действующему механизму; движение товаров из одной страны в другую должно быть свободным, без каких-либо преград или преимуществ, – или, если выразить эти догмы более кратко: рынок труда, золотой стандарт и свободная торговля» (Поланьи 2002: 152).

В 1830–1840-х годах либеральный крестовый поход во имя свободных рынков завершился принятием ряда законодательных актов, направленных на отмену ограничительных правил. Основными мерами были Закон о бедных 1834 года, который подчинил внутреннее предложение рабочей силы рыночным механизмам ценообразования; Банковский акт Пия 1844 года, который подчинил циркуляцию денег в экономике саморегулирующимся механизмам золотого стандарта строже, чем раньше; и Билль против хлебных законов 1846 года, который открыл британский рынок для поставок зерна со всего света. Эти три меры создали ядро системы саморегулирующегося мирового рынка, сосредоточенной на Британии. Они составили единое целое.

Зависимость цены рабочей силы от наличия предельно дешевого хлеба была единственной гарантией того, что незащищенная протекционистскими барьерами промышленность не погибнет в тисках надсмотрщика, которому она подчинилась, – золота. Развитие рыночной системы в XIX веке означало одновременное распространение свободной торговли, конкурентного рынка труда и золотого стандарта; они были теснейшим образом взаимосвязаны (Поланьи 2002: 156).

С точки зрения Поланьи, подобное преобразование мирового рынка требовало глубокой веры. Ибо последствия, вытекавшие из принципа свободы международной торговли, «поражали своей нелепостью».

Свобода международной торговли... означала, что в снабжении продовольствием Англия будет зависеть от заморских источников; что она, если потребует, пожертвует собственным сельским хозяйством и начнет жить совершенно по-новому, превратившись в неотъемлемую часть некоего, весьма смутно мыслившегося, единого мирового организма; что это планетарное сообщество должно быть мирным – в противном случае мощный флот должен будет сделать его безопасным для Великобритании; и что английской нации предстоит мужественно принять перспективу непрерывных промышленных потрясений – в твердой вере в свои великие таланты в области науки и производства. Считалось, что, стоит только сделать так, чтобы

хлеб мог свободно поступать в Англию со всего мира, и ее, Англии, фабрики, продавая товары по более низким ценам, одолеют в конкурентной борьбе весь мир (Поланьи 2002: 155).

В случае Британии в одностороннем принятии свободной торговли не было никакого доктринерства, не говоря уже о нелепости. Как заявил лидер торийских протекционистов Бенджамин Дизраэли в 1846 году, даже Кобден знал, что «не было никаких шансов изменить законы Англии при помощи абстрактной доктрины». Необходимо было нечто более веское, чем «научно» доказанная истина, чтобы убедить британский парламент обратиться к принципам свободной торговли (Semmel 1970: 146).

Основная причина либерализации британской внешней и колониальной торговли заключалась в том, что протекционизм стал помехой для действенной мобилизации недавно открывшихся промышленных возможностей Британии на благо ее правящим классам.

Крупные фигуры из вигов (и не такие уж мелкие сквайры из тори) прекрасно знали, что сила страны и их собственная сила покоилась на способности делать деньги при помощи войны и торговли. В середине XVIII века в промышленности делалось не так уж много денег. Но когда положение изменилось, они без большого труда к нему приспособились (Hobsbawm 1968: 18).

Ни виги, ни тори никогда не делали больших денег в промышленности, но, как только появилась возможность для мобилизации промышленности в качестве инструмента национального роста, они не преминули ею воспользоваться. В целом это не означало отхода от устоявшихся традиций. Как было показано ранее, золотой стандарт британского фунта в XIX веке был просто продолжением другими средствами практик, введенных за несколько веков до этого Елизаветой I. Поланьи подчеркивает тесную взаимозависимость, которая в 1840-х годах связала фиксированный металлический стандарт британской валюты со свободной торговлей и саморегулированием внутреннего рынка труда. Но за два с половиной века до того, как три элемента рикардовской свободной торговли стали составлять единое целое, фиксированный металлический стандарт составлял единое целое с чем-то гораздо более важным для его беспрепятственного действия, чем свободные рынки: успешной заморской экспансией британского государства и британского капитала.

И чем более успешной становилась эта экспансия, тем более серьезной и более стабильной была масса избыточного капитала в форме процентов, прибыли, дани и римесс, которую получали британские подданные или резиденты из-за рубежа и которая могла быть мобили-

зована для сохранения стабильного металлического стандарта британского фунта. И, наоборот, чем дольше и успешнее сохранялся этот стандарт, тем проще британским правительственным и деловым органам было получать кредиты и ликвидные активы на мировых финансовых рынках, в которых они нуждались для расширения своих заморских сетей накопления и власти. Британский промышленный рост во время наполеоновских войн не изменил заинтересованности правящих классов в сохранении этого добродетельного круга между добровольным подчинением национальной валюты металлическому «надсмотрщику», с одной стороны, и заморской экспансии британских сетей накопления и власти — с другой. Напротив, он усилил стремление и умножил средства, необходимые для достижения этой двоякой цели.

Основным аспектом промышленного роста в военное время было создание автономной промышленности, производящей средства производства. До этого промышленность, производящая средства производства, в Британии, как и везде, не обладала серьезной автономией от отраслей экономики, использовавших ее продукцию. Большинство предприятий производило или заключало субподряд на производство приборов и оборудования, используемых в своей деятельности. Металлургия и связанные с ней отрасли — основа британской промышленности, производящей средства производства, в XIX веке, — по-прежнему оставалась зависимой от британской армии и флота.

Война была самым важным потребителем железа, и фирмы вроде *Wilkinson*, *Walkers* и *Carron Works* отчасти обязаны размером своих предприятий правительственным контрактам на пушки, а черная металлургия Южного Уэльса зависела от войны... Генри Корт, который произвел революцию в металлургии, начинал в 1760-х годах как представитель военно-морского флота, озабоченный улучшением качества британской продукции «в связи с поставками железа на флот»... Генри Модсли, пионер станкостроения, начинал свою карьеру в арсенале Вулиджа и своим состоянием (как и великий инженер Марк Исамбард Брунел, в прошлом французский моряк) был обязан военно-морским контрактам (Hobsbawm 1968: 34).

По мере роста государственных расходов накануне и во время наполеоновских войн уровень производства и темпы обновления продуктов и процессов в металлургической промышленности резко выросли, а промышленность, производящая средства производства, стала куда более автономной отраслью британской экономики, чем прежде или чем в любой другой стране. Быстрый рост числа предприятий, специализирующихся на производстве средств производства, ускорил темпы

обновления среди потребителей этих средств и побудил британских производителей, торговцев и финансистов заняться поиском средств и способов получения прибыли от все большего объема, спектра и многообразия средств производства, имевшихся на рынке (см. главу 3).

Таким образом, военные потребности британской экономики зашли настолько далеко, что стали определять последующие фазы промышленной революции, позволив усовершенствовать паровые машины и сделать такие важные нововведения, как железные дороги и металлические суда, возможными во время и в условиях, которые просто не появились бы без стимулов для металлургической промышленности, созданных во время войны (McNeill 1984: 211–212).

Развитие автономной промышленности, производящей средства производства, создало для правящего класса так же много проблем, как и возможностей. С одной стороны, преимущества, полученные благодаря такому развитию в конкурентной борьбе и борьбе за власть, которая противопоставляла их правящим классам других государств, сохранить было не так-то просто. В техническом отношении нововведения в новых средствах производства были довольно примитивными. Они были результатом работы практиков — «изобретательных механиков, знакомых с распространенными практиками своего времени», как описывал их сержант Эдэйр, защищая Ричарда Аркрайта в 1785 году (Mantoux 1961: 206), — прилагавших свой ум и общие знания к решению практических проблем в исключительно благоприятных обстоятельствах (Hobsbawm 1968: 43–44; Barrat Brown 1974: 75–76).

Поэтому многие не менее практичные и сведущие люди в Европе и других местах могли перенять или даже улучшить такие новшества, как только их полезность была доказана. И их освоение стало еще более простым, как только инновации стали воплощаться в средствах производства, продаваемых на рынке. Полностью сознавая трудности, связанные с недопущением использования новых методов реальными или возможными конкурентами, британское правительство с середины 1770-х годов и во время наполеоновских войн ввело множество ограничений на экспорт инструментов и оборудования, а также на эмиграцию квалифицированных ремесленников и технических специалистов. Но эти ограничения скорее мешали британским производителям полностью использовать заграничный спрос на средства производства, чем помогали достичь намеченной цели (Kindleberger 1975: 28–31).

К тому же преимущества, появившиеся у Британии с новыми промышленными возможностями, встретили неоднозначный отклик как

внутри страны, так и за рубежом. Внутри страны развитие машинофактуры было источником серьезных экономических и социальных потрясений. По мере роста независимости промышленности, занимавшейся производством средств производства, от отраслей экономики, использовавших ее продукцию, она становилась слишком мощной, чтобы ограничиваться одной только отечественной экономикой. Вслед за резким взлетом цен, доходов и занятости наступало не менее резкое падение. В сочетании с разрушением сложившихся образов жизни и работы вследствие использования новых средств производства такая экономическая турбулентность вела к серьезным социальным потрясениям и чартистскому вызову устоявшимся политическим институтам.

В международном отношении развитие машинофактуры сделало британскую внутреннюю экономику беспрецедентно зависимой не только от экспорта, от которого она и так зависела с XIV века, но и от иностранных источников основных видов сырья. Хотя она все еще сохраняла продовольственную независимость, впервые в британской истории промышленность, игравшая жизненно важную роль в экспорте и занятости, стала зависеть от внешних источников необходимых поставок хлопка-сырца. В начале наполеоновских войн значительная часть хлопка поступала из британских колоний, особенно из Вест-Индии, но к 1800 году основным его поставщиком стало иностранное государство — Соединенные Штаты. Кроме того, сокращение себестоимости единицы продукции, которое обеспечивало рост британской хлопчатобумажной промышленности, зависело от роста продаж на зарубежных рынках, включая прежде всего рынки континентальной Европы и Соединенных Штатов (Farnie 1979: 83; Cain and Hopkins 1980: 472–474).

Короче говоря, ведущая отрасль британской «промышленной революции» конца XVIII века с самого начала была глобальной отраслью, конкурентоспособность и дальнейший рост которой зависели от внешней экономики, связанной с приобретением сырья и продажей продукции на иностранных рынках. Более важно, что под действием расходов военного времени британская промышленность, занимавшаяся производством средств производства, намного переросла возможности внутренней торговли в обычных условиях. И, поскольку эти расходы начали постепенно выравниваться, а затем и сокращаться, промышленность, занимавшаяся производством средств производства, могла сохранить свои масштабы и специализацию, только став глобальной по своему охвату. В конце наполеоновских войн и во время резкого падения цен и производства, которое произошло после окончания военных действий, правящий класс Британии столкнулся с ситуацией, когда промышленный рост предшествующих трех десятилетий стал пред-

ставлять угрозу для внутренней и внешней безопасности британского государства и требовать поиска средств для увеличения глобального охвата хлопчатобумажной промышленности и расширения рынка сбыта продукции промышленности, занимавшейся производством средств производства. Но в случае нахождения этих средств обе отрасли могли превратиться из действительных или потенциальных источников социальных и политических потрясений в движущие силы дальнейшего роста британского богатства и власти.

Первоначально озабоченность внутренней и внешней безопасностью преобладала в восприятии правящим классом своих интересов, и именно эта озабоченность вызвала движение в пользу либерализации торговли. Так, основной целью отмены монополии Ост-Индской компании на торговлю в Индии в 1813 году было увеличение занятости и сохранение «спокойствия производственного населения» после появления луддизма (Farnie 1979: 97). Однако проблемы внутренней безопасности были неразрывно связаны с проблемами внешней безопасности. Когда в 1806–1807 годах значительная часть Европы в соответствии с Берлинским и Миланским декретами была закрыта для британского экспорта, потери можно было компенсировать только более согласованным проникновением на латиноамериканские рынки. Но после разрыва во время войны 1812 года с Соединенными Штатами — главным британским источником хлопка-сырца и главным британским рынком хлопчатобумажной продукции — шаткость международных основ британского промышленного роста стала очевидной. Отмену монополии Ост-Индской компании на торговлю в Индии и полное разделение территориальных и коммерческих счетов компании, которые подготовили почву для создания полностью имперской администрации, следует считать попыткой одновременного решения проблем внутренней и внешней безопасности.

Вскоре после либерализации торговли в Индии окончание войн с Соединенными Штатами и Францией сделало проблемы внешней безопасности менее острыми. Однако проблемы внутренней безопасности не только не исчезли, но и усугубились в результате послевоенного сокращения производства и занятости. И, что еще хуже, экспорт британских полуфабрикатов, вроде пряжи, в сочетании с запретами, введенными британским правительством с целью предотвращения оттока технических специалистов и оборудования, способствовал возникновению у европейских и американских правительственных и деловых кругов стремления к замещению импорта и привел к утрате иностранных рынков для изготовленных в Британии тканей из хлопка и готовой продукции (Jeremy 1977; Davis 1979: 24–25; Crouzet 1982: 66).

В таких обстоятельствах политический контроль над огромными захваченными и незащищенными экономическими пространствами стал главным источником внешней экономии для британского бизнеса. Индийский субконтинент с его громадной текстильной промышленностью и ориентированным на рынок сельским хозяйством был наиболее важным из этих захваченных и незащищенных экономических пространств. И если до 1813 года Индия была второстепенным рынком для британских товаров из хлопка, то к 1843 году она стала единственным крупным рынком для таких товаров: в 1850 году на нее приходилось до 24 % экспорта, а десятилетием позже — до 31 % (Charpman 1972: 52).

Распространение машинофактуры с прядения на ткачество совпало с ростом зависимости британской хлопчатобумажной промышленности от индийского рынка. В 1813 году эта промышленность все еще использовала менее 3000 ткацких станков и более 200 000 ручных ткачей. Но к 1860 году действовало более 400 000 ткацких станков, а ручные ткачи стали исчезающим видом (Wood 1910: 593–599; Crouzet 1982: 199).

Трудно понять, как этот резкий скачок в механизации британской текстильной промышленности мог произойти в условиях стагнации внутреннего и внешнего спроса на ее продукцию, если забыть о завоевании индийского рынка и последовательном разрушении индийской текстильной промышленности. Точно так же, как первоначальное создание ткацкой промышленности во второй половине XIV века сопровождалось насильственным разрушением фламандской ткацкой промышленности и стихийной деиндустриализацией Флоренции, так и окончательный расцвет механизации британской хлопчатобумажной промышленности в середине XIX века сопровождался разрушением индийской текстильной промышленности. В обоих случаях промышленный рост в Британии отражал масштабный пространственный перенос предприятия. Основным отличием был несравнимо больший масштаб, скорость и сложность средств, связанных с переносом последнего.

Как подчеркнул Поланьи (Поланьи 2002: 179), «термин “эксплуатация” слишком плохо характеризует положение в Индии, которое стало угрожающим лишь после того, как безжалостная монополия Ост-Индской компании была отменена и на смену ей пришла свобода торговли». Монополия компании была инструментом эксплуатации индийской текстильной промышленности, и эта эксплуатация, в свою очередь, истощила жизненные силы этой промышленности и тем самым подготовила ее последующее разрушение дешевой продукцией из Ланкашира. Но при монополии компании «ситуацию в целом удавалось держать под контро-

лем благодаря архаичным порядкам индийской деревни, в том числе бесплатным раздачам хлеба, зато во времена свободного и справедливого обмена индийцы вымирали миллионами». Ланкашир не эксплуатировал индийские массы: он лишил их денежных потоков, необходимых для их воспроизводства. «Не подлежит сомнению, что произошло это под действием постоянного фактора экономической конкуренции — ткани машинной выработки стоили дешевле, чем ткавшийся вручную чаддар, — но ведь это указывает на нечто прямо противоположное экономической эксплуатации, поскольку демпинг и продажа по завышенным ценам — совершенно разные вещи».

Разрушение основы эксплуатации южно-азиатской рабочей силы, предпринимательства и природных ресурсов Ост-Индской компанией тем не менее было необходимым условием продолжения их эксплуатации на новой и более широкой основе. Как отмечал Маркс в 1853 году, «чем больше [британские] промышленники становились зависимыми от индийского рынка, тем больше они ощущали необходимость создания новых производственных мощностей в Индии после разрушения местного производства». Железные дороги, пароходы и открытие Суэцкого канала в 1869 году превратили Индию в основной источник дешевого продовольствия и сырья для Европы — чая, пшеницы, масла, хлопка, джута, а также в главный рынок для британской промышленности, занимавшейся производством средств производства, и для британских предпринимателей. Более того, в конце XIX — начале XX века серьезный профицит индийского платежного баланса стал основой расширенного воспроизводства всемирных процессов накопления капитала Британией и господства в мировых финансах Сити (Saul 1960: 62, 188–94; Barrat Brown 1974: 133–136; Tomlinson 1975: 340; Bairoch 1976a: 83; Crouzet 1982: 370; de Cecco 1984: 29–38).

Не менее важным для расширенного воспроизводства британского богатства и власти было избыточное предложение солдат, из которых была сформирована британская индийская армия.

Она не была армией, предназначенной прежде всего для внутренней защиты и выполнения полицейских функций в Индии. Скорее она была армией британского империализма, формального и неформального, который действовал во всем мире, открывая рынки для продуктов промышленной революции, подчиняя рабочую силу господству капитала и принося «отсталым» цивилизациям просвещенные ценности христианства и человеческого разума. Индийская армия была железным кулаком в бархатной перчатке викторианского экспансионизма... Кроме того, поскольку британская империя была основной силой, при помощи которой функционировала

мировая система в ту эпоху, индийская армия была действительно главной принудительной силой, стоявшей за интернационализацией промышленного капитализма (Washbrook 1990: 481).

Учитывая такую роль избыточных индийских денег и рабочей силы в формировании и экспансии британского режима правления и накопления в мировом масштабе, неудивительно, что, по словам Хобсбаума (Hobsbawm 1968: 123), «даже сторонники свободной торговли не желали задумываться о том, что Британия может лишиться этой золотой жилы и что, по сути, основной задачей британской внешней, военноморской политики было обеспечение ее безопасности». К этому необходимо добавить, что без политического контроля над этой золотой жилой обращение правящих классов Британии к рикардовской доктрине свободы торговли действительно было бы «нелепым». Но политический контроль над Индией делал подобное обращение весьма разумным по двум взаимосвязанным причинам. Во-первых, разрушительные последствия саморегулирования рынков в Индии позволяли смягчить такие последствия в Британии. Во-вторых, в результате этих разрушений в Индии освободились огромные излишки людских, природных и денежных ресурсов, благодаря чему Британия смогла воспользоваться исключительной свободой выбора в получении средств, необходимых для существования, накопления и защиты.

Широкий приток товаров со всех континентов на британский внутренний рынок был необходимым условием сокращения внутренних производственных издержек и появления у иностранных клиентов средств для приобретения британской продукции. Отстаивание провинциальных промышленных интересов и страх перед чартизмом сыграли главную роль в решении правящих групп Британии произвести еще более широкий и быстрый переход к односторонней свободе торговли (Cain and Hopkins 1986: 516). Но свободный приток сырья со всех континентов на британский внутренний рынок был нужен не только для удовлетворения промышленников и подчиненных классов: он также был нужен для действенного осуществления британскими правящими группами своей исключительной свободы выбора на все более интегрированном мировом рынке.

Польза, которую имперская Британия получала от односторонней свободы торговли, была настолько значительной, что протекционистское движение против нее не имело никаких шансов установить свою гегемонию среди правящих или даже подчиненных классов. Британия была и до самого конца оставалась основным центром фритредерского движения. Перефразируя Хобсбаума (Hobsbawm 1968: 207), Британия

никогда не отказывалась от системы свободной торговли, которая была создана ею: скорее это мир отказался от Британии.

Мир начал отказываться от британской системы свободной торговли почти сразу после того, как эта система была установлена.

Подобным событием стало ускорение темпов и рост объемов международной торговли, а также всеобщая мобилизация земли, которую предполагали перевозки зерна и сельскохозяйственного сырья из одного региона планеты в другой, осуществлявшиеся в громадных масштабах и по невысокой стоимости... Аграрный кризис и Великая депрессия 1873–1886 годов подорвали веру в экономическое самоизлечение. Отныне основные институты рыночной экономики вводились, как правило, лишь в сочетании с протекционистскими мерами, тем более что с конца 1870-х — начала 1880-х годов нации превращались в органическое целое, которое могло жестоко пострадать из-за потрясений, обусловленных любого рода поспешной адаптацией к требованиям внешней торговли и валютного курса (Поланьи 2002: 235).

Основным центром протекционистского движения стала недавно созданная имперская Германия. Когда в 1873–1879 годах Германия переживала резкий спад, Бисмарк, как и все его современники, верил в способности рыночных механизмов к саморегулированию. Поначалу он нашел утешение в международном масштабе депрессии и терпеливо ожидал наступления кризиса. Но, когда это произошло в 1876–1877 годах, он понял, что приговор, вынесенный рынком жизнеспособности германского государства и общества, был слишком суровым и что этот кризис также создал уникальные возможности для продолжения государственного строительства другими средствами.

Распространение безработицы, недовольство рабочих и социалистическая агитация, непрекращающийся спад в промышленности и торговле, резкое падение стоимости земли и прежде всего страшный финансовый кризис рейха — все это побудило Бисмарка встать на защиту германского общества от последствий саморегулирующегося рынка, грозивших разрушить только что построенное им имперское здание. В то же время все большее сближение сельскохозяйственных и промышленных кругов, требовавших от правительства защиты от иностранной конкуренции, позволило ему без труда перейти от свободы торговли и *laissez faire* к крайне протекционистской и интервенционистской политике. И этот переход не был простой уступкой социально-экономическому давлению. Он также консолидировал и укрепил силы германского рейха (Rosenberg 1943: 67–68).

Бисмарку никогда не нравилась система, ставившая центральную власть в зависимость от федеральных земель.

В 1872 году он заявил в рейхстаге: «Империи, которая зависит от вкладов отдельных земель, не хватает уз сильного общего финансового института». А в 1879 году он назвал нелепой ситуацию, когда центральным властям приходится передавать просьбы одной федеральной земли другой, чтобы собрать средства, в которых она нуждается (Henderson 1975: 218–219).

Таким образом, вмешательство правительства для защиты германского общества не определялось партикуляристскими интересами. Напротив, оно использовалось для укрепления авторитета правительства и суверенитета рейха.

Политическая власть, которой наделялся рейх, должна была использоваться для преодоления кратковременного экономического спада и стагнации... Но Бисмарк рисовал величественную картину: создание... неприступного и финансово независимого рейха и его военной машины, неподконтрольной парламенту, манипулируя требованиями производителей о введении тарифных барьеров и реформируя налогообложение с целью снижения косвенных затрат. Или политическое использование экономических и финансовых сложностей для достижения нового баланса сил между рейхом и землями... и завершение национального объединения, подкрепляемое нерушимыми экономическими узами (Rosenberg 1943: 68).

Таким образом, между германским правительством и избранными деловыми предприятиями были установлены органические отношения «политического обмена». Германское правительство делало все, что было в его силах, чтобы помочь росту этих предприятий, а последние делали все, что было в их силах, чтобы помочь германскому правительству в поддержании единства германской экономики и обеспечении германского государства мощным военно-промышленным аппаратом. Основными партнерами германского правительства в этих отношениях политического обмена были промышленные предприятия, участвовавшие в продолжавшейся «индустриализации войны», и прежде всего шесть крупных банков.

Эти *Grossbanken* возникли из личной и межсемейной структуры германского банковского дела, все еще распространенной в 1850-х годах прежде всего благодаря поддержке и финансированию железнодорожных компаний и предприятий тяжелой промышленности, связанных с железнодорожным строительством (Tilly 1967: 174–175, 179–180). Их

преобладание в германских финансах еще больше выросло во время резкого спада 1870-х. И в 1880-х годах, после высвобождения значительной части их предпринимательских и финансовых ресурсов в результате национализации железных дорог, они быстро перешли к овладению, интеграции и реорганизации германской промышленности в сговоре с небольшим числом влиятельных промышленных фирм. «Крупные концерны и картели, работавшие в тесной связи с крупными банками, были двумя столпами германской экономики в последней четверти XIX века (Henderson 1975: 178).

И если накануне Великой депрессии в Германии и Британии семейный капитализм оставался нормой, то на рубеже веков его место заняла высокоцентрализованная корпоративная структура. В последующие два десятилетия централизация существенно выросла главным образом вследствие горизонтальной интеграции. Сохранившиеся небольшие и средние предприятия стали второстепенными членами частной командной экономики, контролируемой тесно связанной группой финансистов и промышленников, действующих посредством все более широкой и сложной организационной бюрократии. Внутренняя экономика Германии, перефразируя Энгельса (Энгельс 1957), стала напоминать «одну большую фабрику».

Гильфердинг (Hilferding 1981) и последующие поколения марксистских мыслителей вплоть до современных теоретиков «организованного» и «дезорганизованного» капитализма считали такое развитие событий наиболее явным признаком исполнения пророчества Маркса о постоянном возрастании централизации капитала и свидетельством наступления новой стадии капитализма, характеризующейся постепенной заменой «анархии» рыночного регулирования централизованным капиталистическим планированием (ср.: Auerbach, Desai and Shamsavari 1988). Поддерживая создание картелей, включавших целые отрасли промышленности, крупные банки способствовали беспрепятственной и эффективной работе предприятий, которыми они начали управлять. Поскольку прибыльность этих предприятий по сравнению с предприятиями, зависимыми от капризов рынка, возросла, банки получили новые средства для расширения своего контроля над индустриальной системой, пока над национальной экономикой не устанавливалось господство всеобщего картеля.

Здесь все капиталистическое производство сознательно регулировалось бы из одной инстанции, которая определяет размер производства во всех его сферах. Тогда установление цен становится чисто номинальным и фактически равносильно уже просто распределению всего продукта, с одной сто-

роны, между картельными магнатами, а с другой — между остальными членами общества. Цена является тогда не результатом вещных отношений, которые устанавливаются между людьми, а лишь своего рода вспомогательным расчетным способом передачи вещей от одних лиц к другим... Финансовый капитал в своем завершении оказался оторванным от той питательной почвы, на которой он возник... Неустанный кругооборот денег нашел свой конец в урегулированном обществе (Гильфердинг 1959: 312).

К началу XX века этот процесс зашел достаточно далеко, чтобы позволить германским деловым кругам с беспрецедентной и во многих отношениях беспримерной решимостью выказать стремление к технической эффективности. В этом состоит суть «технологической рациональности» германского бизнеса, которая, вслед за Дэвидом Лэндсом, противопоставлялась нами «финансовой рациональности» британского бизнеса. Поскольку эта технологическая рациональность германского бизнеса была связана с намного более высокими темпами промышленного роста и более систематичным применением науки к промышленности, чем финансовая рациональность британского бизнеса (две черты, которые сделали германскую промышленность «чудом света»), марксисты, не долго думая, сочли более сознательно и централизованно спланированную германскую систему делового предприятия новой парадигмой развитого капитализма, которая должна прийти на смену британской.

В действительности германская система превосходила британскую только в промышленных показателях. В том, что касалось порождения и присвоения добавленной стоимости, германской системе не слишком удалось сократить огромный разрыв, который существовал между Германией и Британией в начале Великой депрессии. Как отмечает Лэндс,

разница в общих темпах роста между Германией и Британией была намного меньше, чем позволял предположить разрыв в темпах роста промышленности. Там, где в 1870–1913 годах британское производство выросло немногим более чем вдвое по сравнению с почти шестикратным ростом германского производства, отношение между ростом доходов этих двух стран в совокупности или на душу населения было порядка 0,7–0,8: 1 (Landes 1969: 329).

Иными словами, германское деловое сообщество вынуждено было увеличивать промышленное производство почти втрое быстрее, чем британское, чтобы достичь сравнительно небольшого прироста в добавленной стоимости. В экономическом отношении это напоминает скорее незначительный провал, а не великий успех, как все еще считают многие.

Можно возразить, что добавленная стоимость не подходит для оценки достижений германской системы делового предприятия, поскольку основные цели этой системы были социальными и политическими. Как мы видели, это несомненно верно. Но именно политические и социальные основы германских достижений привели к наибольшим бедствиям. Чем сильнее становился германский рейх, тем больше он вступал в противоречие с властью и интересами имперской Британии (см. главу 1). Когда две великие державы действительно схлестнулись друг с другом в Первой мировой войне, весь тот выигрыш в мировом могуществе, которого имперской Германии удалось добиться за предыдущие полвека, внезапно был утрачен. Имперская Германия не пережила поражения в войне, а навязанное разоружение и большие военные репарации превратили республику-преемницу в зависимое «квазигосударство» не только по отношению к Британии, но и по отношению к Франции. Кроме того, беспрецедентное социальное брожение, которое последовало за политическим и экономическим крахом индустриализации, повергло германские правящие классы и деловое сообщество в состояние полного хаоса, толкнувшего их в последующие два десятилетия на еще более губительные авантюры.

Вовсе не став заменой британского рыночного капитализма, германский корпоративный капитализм оказался незначительным экономическим и колоссальным политическим и социальным провалом. Тем не менее его развитие привело к ускорению терминального кризиса британского режима накопления, инициировав тем самым переход к американскому режиму. Германский корпоративный капитализм был просто антитезисом британского фритредерского империализма. Синтезом, который в конечном итоге преодолел их обоих, стала разновидность корпоративного капитализма, одинаково не похожая на германскую и британскую систему накопления.

ЧЕТВЕРТЫЙ (АМЕРИКАНСКИЙ) СИСТЕМНЫЙ ЦИКЛ НАКОПЛЕНИЯ

Belle époque эдуардовской эпохи стала кульминацией британского фритредерского империализма. Богатство и власть имущих классов не только в Британии, но и во всем западном мире достигли беспрецедентных высот. И все же системный кризис британского режима накопления не был разрешен, и в течение жизни одного поколения он привел к краху всю цивилизацию XIX века.

Наиболее серьезной проблемой, с которой пришлось столкнуться британскому режиму, оставалась острота межкапиталистической конкуренции. Как уже было отмечено ранее, рост цен в середине 1890-х годов избавил европейскую буржуазию от недуга, полностью изменив тенденцию к сокращению прибыли, господствовавшую на протяжении предшествующей четверти века. Но через какое-то время оказалось, что лекарство было хуже болезни. Ибо рост основывался прежде всего на дальнейшей гонке вооружений между великими европейскими державами. По сути, он означал не замену острой межкапиталистической конкуренции Великой депрессии 1873–1896 годов, а перемещение ее основного локуса со сферы отношений между предприятиями на сферу отношений между государствами.

Поначалу, вновь перефразируя Макса Вебера, контроль над предложением мобильного капитала наделил капиталистические классы Европы вообще и Великобритании в частности способностью диктовать конкурирующим государствам условия, на которых они были готовы оказать им помощь в борьбе за власть. И это больше, чем что-либо другое, позволило европейской буржуазии не только оправиться от Великой депрессии, но и насладиться величественным блеском на протяжении почти двух десятилетий. Но межгосударственная борьба за власть привела к тому, что издержки защиты начали превышать выгоду всех европейских государств, включая Британию, и одновременно подрывала способность буржуазии большинства стран экстернализовать бремя борьбы. Когда эта борьба разродилась Первой мировой войной, судьба британского режима накопления была предрешена.

Многосторонние конструкции, которые до 1914 года поддерживали систему международной торговли, покоились на двух главных основах. Первой был дефицит индийского платежного баланса по отношению к Британии и профицит с другими странами, с помощью которого этот дефицит финансировался; второй был торговый баланс между Британией, Европой и Северной Америкой. Первая мировая война пошатнула эти конструкции, а Вторая мировая война довела разрушение до конца (Milward 1970: 45).

В течение полувека перед началом Первой мировой войны британская заморская империя вообще и Индия в частности стали для самовозрастания британского капитала в мировом масштабе более важными, чем когда бы то ни было. Как заметил Марцелло де Сессо (de Cesso 1984: 37–38), расширяя способность своей империи получать иностранную валюту от экспорта сырьевых товаров, Британии «удавалось существовать без необходимости реструктуризировать свою промышленность и вкла-

дывать капитал в страны, где капитал приносил наибольшую прибыль» (см. также: Saul 1960: 62–63, 88). Соединенные Штаты оказались страной, которая получила большую часть таких инвестиций и позволила британским инвесторам выдвигать наиболее серьезные притязания на иностранные активы и будущие доходы. Так, в 1850–1914 годах иностранные инвестиции и долгосрочные займы Соединенным Штатам составили в целом 3 миллиарда долларов. Но за тот же период Соединенные Штаты сделали чистых выплат процентов и дивидендов, главным образом Британии, на сумму в 5,8 миллиарда долларов. В результате, внешний долг США вырос с 200 миллионов долларов в 1843 году до 3,7 миллиардов долларов в 1914 году (Knapp 1957: 433).

Британские притязания на американские активы и доходы были наиболее важны для экономики Британии, потому что Соединенные Штаты могли быстро и эффективно поставить товары, которые могли понадобиться последней для защиты своей обширной территориальной империи в глобальной войне. Так, в 1905 году Королевская комиссия по поставкам продовольствия и сырья во время войны сообщала, что при наличии достаточных средств и судов в случае войны поставки будут гарантированы и что наступление нехватки средств вряд ли возможно. Точно так же, когда разразилась Первая мировая война, канцлер казначейства подсчитал, что доходов от британских инвестиций за рубежом будет достаточно для оплаты войны на протяжении пяти лет. Огромный приток валюты в Лондон и рост почти на 300 % золотых резервов Банка Англии с августа по ноябрь 1914 года, казалось, подтверждали такие оптимистические ожидания (Milward 1970: 44–46).

Но в 1915 году британский спрос на вооружения, машины и сырье намного превзошел показатели, запланированные Королевской комиссией в 1905 году. Большая часть необходимого оборудования могла быть поставлена только Соединенными Штатами, а его закупка привела к эрозии британских притязаний на прибыль, создаваемую в Соединенных Штатах, и появлению американских притязаний на британские доходы и активы. Британские активы в Соединенных Штатах были ликвидированы на нью-йоркской фондовой бирже по крайне заниженным ценам в первые годы войны. Ко времени, когда Соединенные Штаты вступили в войну и наложили ограничения на поставки в Британию,

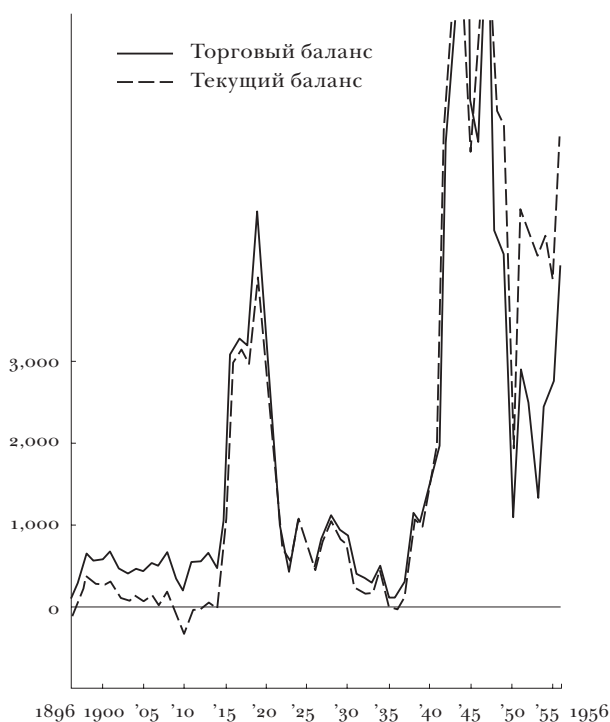
британское правительство с долгами в несколько сотен миллионов фунтов перед Соединенными Штатами было на пределе. У него не было средств, чтобы расплатиться по ним. За время войны оно взяло в долг у американского правительства для оплаты «абсолютных потребностей жизни и войны» чуть меньше миллиарда фунтов (Р. Х. Брэнд цит. по.: Milward 1970: 46).

Поэтому в конце войны Соединенные Штаты смогли выкупить по сниженным ценам некоторые крупные инвестиции, создавшие инфраструктуру их экономики в XIX веке, и предоставить огромные военные кредиты. Кроме того, в первые годы войны Британия давала серьезные займы своим более бедным союзникам, особенно России, а Соединенные Штаты получили свободу действий после ухода Британии в качестве главного иностранного инвестора и финансового посредника в Латинской Америке и отдельных частях Азии. К концу войны этот процесс стал необратимым. Большая часть из 9 миллиардов долларов, выделенных Соединенными Штатами в виде военных кредитов, приходилась на сравнительно кредитоспособные Британию и Францию; но более 75 % из 3,3 миллиарда долларов, предоставленных Британией в виде военных кредитов, приходилось на неплатежеспособную (и революционную) Россию и подлежало списанию (ср.: Fishlow 1986: 71; Eichengreen and Fortes 1986; Frieden 1987: 27–28).

И хотя перемены в финансовом положении Соединенных Штатов и Британии были значительными, их значение все же не следует преувеличивать. Золотые запасы в Лондоне в 1920-х годах были выше, чем до войны, и, казалось, оправдывали возвращение стерлинга к золотому стандарту в 1926 году в его довоенном паритете; британские требования на иностранные доходы хотя и сократились, но все еще были очень существенными; немецкие репарационные платежи могли покрыть по крайней мере часть расходов по обслуживанию военных долгов перед Соединенными Штатами; а британская колониальная и полуколониальная империя продолжала расширяться, создавая страховочную сетку, в которую британская метрополия могла упасть в случае необходимости, как это произошло в 1930-х годах. Что касается Соединенных Штатов, то окончание войны привело к возвращению сальдо торгового баланса к довоенному уровню. Главное отличие от довоенной ситуации заключалось в том, что американские требования на прибыль, создаваемую за границей, теперь уравнивали иностранные требования на прибыль, создаваемую у себя в стране, так что активное сальдо торгового баланса превращалось в серьезный чистый профицит счета текущих операций (см. рис. 17).

Благодаря этому профициту и своим военным кредитам Соединенные Штаты присоединились к Британии, хотя и не вытеснили ее, в производстве и регулировании мировых денег. Как и британский фунт, американский доллар стал полноценной резервной валютой. Но ни доллар, ни фунт не составляли сами по себе большей части валютных резервов центральных банков (Eichengreen 1992: 358).

И — что еще более важно — американская способность справляться с мировой валютной системой отводила Британии второстепенную



Источник: Williamson (1964: 249).

Рис. 17. Американский торговый баланс и текущий счет, 1896–1956 годы (в миллионах долларов)

роль. С этой точки зрения, как утверждает Джеффри Ингам (Ingham 1989: 16–17; 1984: 203), тезис о том, что межвоенная валютная система оставалась нестабильной вследствие неспособности Британии и неготовности Америки взять на себя ответственность за ее стабилизацию (Kindleberger 1973: 292), требует пересмотра. Ибо контроль над существенной частью мировых ликвидных активов не наделял Соединенные Штаты способностью управлять мировой валютной системой. Организационно американские финансовые институты просто не в состоянии были справиться с этой задачей. В 1920-х годах Федеральная резервная система, созданная только в 1913 году, все еще была слабой и неопытной организацией, неспособной выполнять с минимальной отдачей даже внутренние функции. В международных делах из двенадцати ре-

гиональных резервных банков только нью-йоркский банк имел сколько-нибудь серьезный опыт.

Но Нью-Йорк оставался полностью зависимым от Лондона и в организационном, и в интеллектуальном отношении. Безусловно, рост доли США в мировых ликвидных активах во время войны привел к не менее существенному росту влияния нью-йоркского финансового сообщества вообще и дома Морганов в частности *внутри* сетей лондонской финансовой олигархии. Это распределение власти и влияния, однако, не изменило режима работы мировой валютной системы. Уолл-стрит и Федеральный резервный банк Нью-Йорка просто присоединились к лондонскому Сити и Банку Англии в поддержании и укреплении международного золотого стандарта, основную выгоду от которого по-прежнему получала Британия. Как отмечал в 1932 году Жак Рюэфф в своем пристрастном, но все же точном описании валютной системы 1920-х годов,

использование золотовалютного стандарта в течение многих лет позволяло Британии скрывать свое реальное состояние. На протяжении всего послевоенного периода Британия могла давать займы странам Центральной Европы средства, которые продолжали возвращаться в Британию, поскольку с того момента, как они поступали в экономику стран-должников, они вновь клались на депозиты в Лондоне. Так, подобно солдатам, проходящим колонной по сцене в музыкальной комедии, они могли бесконечное число раз появляться вновь, позволяя их владельцам продолжать давать ссуды за рубежом, хотя на самом деле источник иностранной валюты, делавший в прошлом такие ссуды возможными, уже иссяк (Rueff 1964: 30).

Своей поддержкой международного золотого стандарта нью-йоркское финансовое сообщество поощряло и поддерживало тщетные в конечном итоге попытки Лондона остаться в центре мировых финансов. Но попытки Лондона вернуть мир к довоенному состоянию поддерживались не только Нью-Йорком. На всем протяжении 1920-х годов большинство западных правительств разделяло убеждение, что лишь воссоздание мировой валютной системы, существовавшей до начала Первой мировой войны, «на сей раз на прочных основаниях» способно восстановить мир и процветание. Независимо от своей идеологической ориентации, национальные правительства настроили свою финансовую и денежно-кредитную политику на защиту валюты, а для создания политических условий, необходимых для восстановления золотого стандарта, проводились бесчисленные международные конференции от Брюсселя до Spa и Женевы, от Лондона до Локарно и Лозанны (Поланьи 2002: 38).

Но по иронии судьбы эти совместные усилия вместо восстановления мировой валютной системы, существовавшей до начала Первой мировой войны, ускорили ее терминальный кризис. Все соглашались с тем, что устойчивость валюты в конечном итоге зависела от освобождения торговли. И все же «над всеми мерами, предпринимавшимися ради защиты валюты, витал страшный дух автаркии». Чтобы стабилизировать свои валюты, правительства прибегали к импортным квотам, мораториям и соглашениям о замораживании обслуживания долга, клиринговым системам и двусторонним торговым договорам, бартерным договоренностям, запретам на вывоз капитал, контролю над внешней торговлей и валютным уравнительными средствами, которые призваны были ограничить внешнюю торговлю и иностранные платежи. «Целью было освобождение торговли, следствием — ее удушение» (Поланьи 2002: 39).

Стремление к устойчивым валютам под давлением «утечки капитала» в конечном итоге стало причиной перехода от стагнации мировой торговли и производства 1920-х годов к резкому спаду начала 1930-х. На всем протяжении 1920-х годов производительность в Соединенных Штатах продолжала расти быстрее, чем в любой из стран-должников, еще больше увеличивая конкурентоспособность американского бизнеса и усложняя обслуживание, не говоря уже о возвращении, долгов странами-должниками. И с ростом зависимости мировой системы платежей от американского доллара Соединенные Штаты стали приобретать активы «со скоростью... которая... была беспрецедентной для любой крупной страны-кредитора в современную эпоху» (Dobb 1963: 332).

К концу 1920-х годов американские займы за границей и прямые инвестиции образовали чистые активы на счетах частных лиц и фирм, превышавшие 8 миллиардов долларов. Но в конце концов возрастание структурного дисбаланса мировых платежей существенно усложнило продолжение этого процесса, особенно принимая во внимание непрекращающиеся попытки правительств восстановить золотой стандарт своих валют. Движение капитала через государственные границы стало приобретать все более краткосрочный и спекулятивный характер.

Такое движение «горячих денег», как они стали называться, происходило между мировыми финансовыми центрами и определялось стремлением к временной безопасности или спекулятивной прибыли. Нередко оно оказывало опасное давление на золотовалютные резервы той или иной страны (Arndt 1963: 14).

При таких обстоятельствах внутренний спекулятивный бум в Соединенных Штатах мог завершиться прекращением иностранных займов

и крахом всей сложной системы, на которой покоилось восстановление мировой торговли. Так в конечном итоге и случилось, когда в конце 1928 года средства от внешних займов стали направляться на внутренние спекуляции. Поскольку американские банки начали требовать возврата своих европейских займов, чистый экспорт капитала из Соединенных Штатов вырос с менее чем 200 миллионов долларов в 1926 году до более чем миллиарда в 1928 году, вновь упав до 200 миллионов в 1929 году (Landes 1969: 372).

Прекращение предоставления займов и инвестиций Соединенными Штатами стало перманентным вследствие краха Уолл-стрит и последующего спада в экономике США. Неожиданно столкнувшись с требованием возврата долгов и утечкой капитала, страны вынуждены были защищать свою валюту, либо обесценивая ее, либо вводя валютный контроль. Временное прекращение конвертируемости британского фунта в золото в сентябре 1931 года привело в итоге к распаду единой ткани мировых торговых и финансовых транзакций, на которой покоилось богатство лондонского Сити. Повсюду началось принятие протекционистских мер и отказ от стремления к стабильным валютам, а «мировой капитализм искал спасения в отдельных хижинах национальных экономик» (Хобсбаум 1998: 210).

Это была «мировая революция», которую Карл Полаanyi связывал с «треском разорвавшейся золотой нити» (см. главу 3). Ее главными признаками были исчезновение крупных финансов из мировой политики, крах Лиги наций в пользу авторитарных империй и появление нацизма в Германии, пятилеток в Советском Союзе и «нового курса» в США. «Если к моменту окончания Великой войны идеалы XIX века были господствующими и их влияние преобладало и в следующее десятилетие, то к 1940 году остатки прежнего миропорядка полностью исчезли, и теперь, за исключением немногих анклавов, нации жили в совершенно новой международной обстановке» (Полаanyi 2002: 35, 39).

На самом деле международная обстановка в 1940 году вовсе не была такой уж новой, так как входящие в межгосударственную систему великие державы пришли к очередной военной конфронтации, которая, если бы не ее беспрецедентные масштабы, жестокость и разрушения, стала бы простым повторением закономерности, давно знакомой капиталистическому миру-экономике. Но вскоре эта конфронтация привела к установлению нового мирового порядка, завязанного на Соединенные Штаты и организованного ими, который во всех ключевых отношениях отличался от приказавшего долго жить британского мирового порядка и стал основой для нового расширенного воспроизводства капиталистического мира-экономики. Уже к концу Второй ми-

ровой войны обозначились основные контуры этого нового мирового порядка: в Бреттон-Вудсе были заложены основы новой мировой валютной системы; в Хиросиме и Нагасаки новые средства насилия показали, какими будут военные основы этого порядка; а в принятой в Сан-Франциско Хартии ООН были изложены новые нормы и правила легитимации государства и войны.

Первоначальная концепция Рузвельта и ее последующая «урезанная» реализация Трумэна отражали беспрецедентную концентрацию мировой власти, которая произошла в результате Второй мировой войны. В военном отношении, даже когда война была в самом разгаре,

бывшие великие державы — Франция, Италия — уже переживали закат. Немецкое стремление к господству в Европе потерпело крах, как и стремление Японии установить господство на Дальнем Востоке и Тихом океане. Британия, несмотря на Черчилля, увядала. Биполярный мир, о котором так часто говорилось в XIX — начале XX века, наконец установился; международный порядок теперь, по словам де Порте, переходил «от одной системы к другой». Значение имели только Соединенные Штаты и СССР... и из этих двух намного более сильной была американская «сверхдержава» (Kennedy 1987: 357).

Произошла еще большая централизация мировой финансовой власти. Как видно из рис. 17, Вторая мировая война оказала на торговый баланс Соединенных Штатов еще большее влияние, чем Первая мировая. Пик стал выше и продолжительней. Соединенные Штаты стали важнейшей «мастерской» для союзников во время войны и «житницей» и «мастерской» при послевоенном восстановлении Европы. Кроме того, впервые в американской истории американские требования на прибыль, создаваемую за рубежом, стали намного превосходить иностранные требования на прибыль, создаваемую в Соединенных Штатах, так что профицит текущих счетов оказался намного выше активного сальдо торгового баланса.

В результате этого нового и более широкого роста торговли и профицита текущих счетов, Соединенные Штаты, по сути, стали пользоваться монополией на мировые ликвидные активы. В 1947 году их золотые резервы составляли 70 % от общих мировых резервов. Кроме того, избыточный спрос на доллары со стороны иностранных правительств и деловых кругов свидетельствовал о том, что американский контроль над мировыми ликвидными активами был гораздо сильнее, чем можно было предположить, глядя на такую экстраординарную концентрацию монетарного золота.

Концентрация и централизация производственных мощностей и платежеспособного спроса были не менее впечатляющими. В 1938 году национальный доход Соединенных Штатов уже равнялся национальным доходам Британии, Франции, Германии, Италии и стран Бенилюкса вместе взятым и почти втрое превышал национальный доход СССР. Но в 1948 году он вдвое превысил доходы указанной группы западноевропейских стран и вшестеро — доходы СССР (рассчитано по: Woytinsky and Woytinsky 1953: tables 185–186).

Окончательный крах завязанного на Британию мира-экономики, таким образом, был чрезвычайно выгоден для Соединенных Штатов. Менее двадцати лет спустя после Великого краха 1929 года мир находился в состоянии разрухи, но национальное богатство и мощь Соединенных Штатов достигли беспрецедентных высот. Соединенные Штаты не были первым государством, извлекавшим выгоду из трудностей мира-экономики, важной составляющей которого оно было. Их опыт был предвосхищен Венецией в XV веке, Соединенными Провинциями в XVII веке и Великобританией в XVIII веке. Как и раньше, впечатляющее обогащение и усиление во время нарастающего системного хаоса, резкий рост американского богатства и власти в 1914–1945 годах прежде всего отражал защитную ренту, которой они пользовались благодаря необычайно привилегированному положению в пространственной конфигурации капиталистического мира-экономики. И чем более турбулентной и хаотичной становилась мировая система, тем большую выгоду извлекали Соединенные Штаты из своих размеров, островного положения и прямого доступа к двум главным океанам мира-экономики (см. главу 1).

И все же больше, чем когда-либо, возможности для извлечения выгоды из системного хаоса деловыми и властными кругами определенного государства были ограничены. Чем большим было перераспределение в его пользу, тем меньше было того, что можно было перераспределять, и тем более разрушительными были последствия хаоса в мире в целом для его торговли и инвестиций. Не менее важным был и тот факт, что индустриализация войны превратила глобальные войны в мощные движущие силы инноваций в средствах транспорта, связи и разрушения, которые «уменьшили» земной шар и стали представлять угрозу безопасности даже самых защищенных государств.

Хотя Вторая мировая война показала, что Соединенные Штаты могли стать богатыми и сильными посреди нарастающего системного хаоса, она также показала невозможность сохранения американского изоляционизма. Изоляционистская позиция покоилась на убеждении, что безопасность Соединенных Штатов неприкосновенна. Как только бомбардировка Пёрл-Харбора поколебала эту веру, президент Рузвельт

умело воспользовался националистическими настроениями, вызванными первым нападением иностранного государства на территорию Соединенных Штатов с 1812 года, чтобы придать своему «новому курсу» международное измерение. «Рузвельтовское представление о новом мировом порядке было продолжением его философии “нового курса”». В основе этой философии лежала идея о том, что одно большое, мягкое и профессиональное правительство может гарантировать людям порядок, безопасность и справедливость... Точно так же, как “новый курс” принес “социальную безопасность” в Америку, так и “единый мир” должен был принести политическую безопасность всему миру» (Schurmann 1974: 40–42).

Суть «нового курса» заключалась в идее, что правительство должно много тратить для того, чтобы достичь безопасности и прогресса. Так, послевоенная безопасность требовала больших расходов со стороны Соединенных Штатов для преодоления хаоса, созданного войной. Помощь... бедным странам должна была иметь те же последствия, что программы социального обеспечения в Соединенных Штатах: она призвана была преодолеть хаос и не допустить революции. Между тем они были плотно вплетены в возрожденную систему мирового рынка. И, войдя в общую систему, они должны были стать такими же ответственными, как и американские профсоюзы во время войны. Помощь Британии и остальной Западной Европе должна была вызвать экономический рост, стимулирующий трансатлантическую торговлю и в долгосрочной перспективе помогающий американской экономике. Америка тратила огромные суммы, вызывавшие огромный дефицит, для поддержания военной экономики. В результате наступил поразительный и неожиданный экономический рост. Послевоенные расходы должны были привести к тем же последствиям во всемирном масштабе (Schurmann 1974: 67).

Так и произошло, но только после того, как рузвельтовская идеология единого мира стала действующей благодаря трумэновской доктрине двух миров, неизбежно противостоящих друг другу: агрессивно экспансионистского коммунистического мира, с одной стороны, и свободного мира, способного выжить только при поддержке Соединенных Штатов, — с другой. Рузвельтовский «единый мир» попросту был недостаточно реалистичным, чтобы получить необходимую поддержку со стороны американского конгресса и деловых кругов. Мир был слишком большим и хаотичным, чтобы Соединенные Штаты могли перестроить его по своему образу и подобию, особенно если это переустройство, как предполагал Рузвельт, осуществлялось бы через органы

мирового правительства, в котором Соединенные Штаты постоянно вынуждены были идти на компромисс с узкими взглядами друзей и врагов. Американский конгресс и деловые круги были «слишком рациональными» в своих расчетах финансовой выгоды и издержек от американской внешней политики, использующей средства, необходимые для осуществления такого нереалистичного плана.

Рузвельт знал, что Соединенные Штаты никогда не станут вводить свободу торговли в одностороннем порядке, как это сделала Британия в 1840-х годах, и он никогда не предлагал такой политики. Но даже его менее радикальное предложение о создании Международной торговой организации, которая должна была сделать систему многосторонней торговли совместимой с целью продвижения и поддержания глобальной экономической экспансии, так никогда и не было принято конгрессом. Конгресс просто отказался передавать суверенитет в вопросах торговли органу, который в обозримом будущем должен был контролироваться американскими кадрами, интересами и идеологией. Как уже было отмечено ранее, то, что появилось в конечном итоге — Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), созданное в 1948 году, — было не более чем форумом для двусторонних и многосторонних *переговоров* о снижении тарифов и снятии других ограничений в международной торговле. В результате темпы либерализации торговли стали зависимыми от национальных правительств. Хотя ГАТТ несомненно способствовало восстановлению многосторонней системы торговли, либерализация торговли сопровождала, а не определяла экономический рост 1950–1960-х годов в отличие от одностороннего введения Британией свободы торговли, которое предшествовало и способствовало росту мировой торговли и производства в середине XIX века.

Даже при более быстрой либерализации международной системы через одностороннее введение свободы торговли Соединенными Штатами или в результате деятельности мертворожденной Международной торговой организации необычайная централизация мировых ликвидных активов, производственных мощностей и покупательной способности в пределах юрисдикции Соединенных Штатов служила гораздо более серьезным препятствием для мирового экономического роста, чем тарифные барьеры и иные вводимые правительством торговые ограничения. Без более равномерного распределения мировых ликвидных активов мир не смог бы покупать у Соединенных Штатов средства производства, необходимые для поставок чего-либо ценного для американских потребителей, в чьих руках была сосредоточена значительная часть мирового *эффективного* спроса. Но и здесь американский конгресс

отказался уступить свой контроль над мировыми ликвидными активами как средством достижения мировой экономической экспансии.

В этой связи важно отметить, что мировая валютная система, созданная в Бреттон-Вудсе, была не просто набором технических мер, направленных на стабилизацию паритета между избранными национальными валютами и на прикрепление этого паритета к издержкам производства через фиксированный обменный курс между американским долларом и золотом. Если бы этим все и ограничилось, новый валютный режим просто восстановил бы международный золотой стандарт конца XIX — начала XX века с долларом и Федеральной резервной системой вместо фунта и Банка Англии. Но это было далеко не все. За этим старым техническим прикрытием произошла серьезная революция в основной силе и способе «производства» мировых денег (ср.: Cohen 1977: 93, 216).

Во всех предшествующих мировых валютных системах, включая британскую, сети крупного финансового капитала находились в руках частных банкиров и финансистов, которые организовывали их и управляли ими с целью получения прибыли. Мировые деньги были, таким образом, побочным продуктом деятельности, направленной на получение прибыли. В мировой валютной системе, созданной в Бреттон-Вудсе, напротив, «производство» мировых денег осуществлялось сетью правительственных организаций, руководствующихся прежде всего соображениями благосостояния, безопасности и власти — в принципе МВФ и Всемирным банком, а на практике — Федеральной резервной системой Соединенных Штатов, взаимодействующей с центральными банками наиболее близких и наиболее важных американских союзников. Мировые деньги, таким образом, стали побочным продуктом деятельности государства. Как выразился в 1945 году Генри Моргентау, безопасность и валютные институты нового мирового порядка дополняли друг друга так же, как лезвия в ножницах (цит. по: Calleo and Rowland 1973: 87).

Рузвельт и Моргентау, как однажды похвастался последний, действительно преуспели в передаче контроля за мировыми ликвидными средствами из частных рук в государственные и из Лондона и Уолл-Стрит в Вашингтон. В этом отношении Бреттон-Вудс был продолжением другими средствами более раннего разрыва Рузвельта с крупными финансами. Несмотря на его интернационалистскую историю, включавшую работу в администрации Вильсона и поддержку Лиги Наций, главной целью рузвельтовского «нового курса» было освобождение американской политики, направленной на возрождение национальной экономики, от подчинения принципам надежных денег, которые поддерживались Лондоном и Нью-Йорком. Одним из его первых решений на посту президента было временное прекращение конвертирования доллара в зо-

лото, разрушившее то, что осталось от международного золотого стандарта. Затем он мобилизовал свое правительство на руководство восстановлением национальной экономики и переустройство банковской системы Соединенных Штатов. Одна из наиболее важных реформ — Закон Гласса-Стиголла 1933 года — разделила коммерческие и инвестиционные банки и тем самым нанесла смертельный удар по господству дома Морганов на американских финансовых рынках (Frieden 1987: 54–55).

Разрыв с финансовой олигархией был почти завершен в июле 1933 года, когда Рузвельт выступил с критикой «старых фетишей так называемых международных банкиров» и саботировал Лондонскую экономическую конференцию, которая пыталась восстановить определенный порядок в регулировании мировых денег. Уолл-Стрит была потрясена, как и Джеймс Варбург, влиятельный банкир и советник государственного департамента, который сразу же ушел в отставку. Несколько месяцев спустя администрация Рузвельта нарушила принципы надежных денег и международного финансового сотрудничества, обесценив доллар по отношению к золоту, чтобы поддержать цены на американские сельскохозяйственные продукты — мера, которая привела к отставке действующего министра финансов и видного адвоката с Уолл-Стрит Дина Ачесона (Frieden 1987: 55).

С ослаблением сложностей в американской экономике и дальнейшим ухудшением международной ситуации интернационалистские пристрастия Рузвельта вновь вышли наружу и привели к восстановлению отношений с Уолл-стрит. Но, несмотря на тесное сотрудничество между Вашингтоном и Уолл-стрит во время Второй мировой войны, банкиров и финансистов на конференции в Бреттон-Вудсе не было. Именно Вашингтон, а не Нью-Йорк служил основным местом «производства» мировых денег, и соображения безопасности продолжали играть первостепенную роль в формировании послевоенного валютного миропорядка.

Однако тот факт, что мировые ликвидные активы были теперь централизованы в американской банковской системе, позволил финансовой элите Соединенных Штатов найти достаточную поддержку среди экономических националистов в Вашингтоне, чтобы внушить бреттонвудским институтам непоколебимую веру в достоинства надежных денег вообще и золотого стандарта в частности (Van Dornael 1978: 97–98, 240–265). В результате первоначальная идея Кейнса и Уайта о необходимости преодоления дефляционных последствий международного золотого стандарта и создания климата мировой экспансии, совместимой с социально-экономическими целями «нового курса», не слишком повлияла на американскую валютную политику (Gardner 1986: 71–100,

112–114). Хотя автоматизм старого золотого стандарта не был восстановлен, бреттон-вудские институты оказались полностью непригодными для решения задачи возвращения мировых ликвидных активов в новый рост мировой торговли и производства.

Единственной формой перераспределения мировых ликвидных активов, не встречавшей возражений в конгрессе, были частные иностранные инвестиции. И было создано множество стимулов для увеличения притока американского капитала за рубеж: налоговые субсидии, схемы страхования, валютные гарантии и т. д. Но, несмотря на все эти стимулы, американский капитал не выказывал никакой склонности к разрушению этого порочного круга, который сдерживал его глобальную экспансию. Недостаточная ликвидность за рубежом не позволяла иностранным правительствам отказаться от валютного контроля; валютный контроль препятствовал проникновению американского капитала за рубеж; а небольшой приток американских частных инвестиций погоды не делал. Как и в случае с либерализацией торговли, американские частные инвестиции сопровождали, а не направляли мировой экономический рост 1950–1960-х годов (Block 1977: 114).

Как сообщала в середине 1950-х годов исследовательская группа под председательством Уильяма И. Эллиотта, интеграции экономической системы невозможно было снова достичь теми же средствами, что и в XIX веке. Многие утверждали, что, «как и Британия XIX века, Соединенные Штаты — это “зрелый кредитор”, и они должны открыть свою экономику для свободного импорта и ежегодно вкладывать большие объемы капитала за рубежом, чтобы можно было уравновесить свой экспорт товаров и услуг при высоком уровне торговли» (Elliott 1955: 43). По мнению группы исследователей, несмотря на свою внешнюю убедительность, в этом предписании упускалось фундаментальное различие между отношениями, которые связывали Британию с миром-экономикой XIX века, и отношениями, которые связывали Соединенные Штаты с миром-экономикой XX века.

Британия была *ведущей экономикой*, полностью интегрированной в мировую экономическую систему и во многом делающей возможными ее успешное функционирование благодаря зависимости Британии от внешней торговли, широкое влияние ее торговых и финансовых институтов и взаимодействие между национальной экономической политикой и политикой, которая требовалась для международной экономической интеграции. Соединенные Штаты, напротив, были *доминирующей экономикой*, лишь частично интегрированной в мировую экономическую систему, с которой она также частично конкурировала и привычные формы и темпы функционирования

которой она периодически нарушала. Не существовало никакой сети американских торговых и финансовых институтов, определяющих повседневную работу мировой торговой системы. Но при всей важности некоторых ввозимых товаров внешняя торговля в целом не играла жизненно важной роли для американской экономики (Elliott 1955: 43).

Избранные термины не слишком удачны, потому что отношения британской экономики с миром-экономикой XIX века и экономики Соединенных Штатов с миром-экономикой XX века были одновременно отношениями доминирования и руководства. Но различие схвачено точно. Оно соответствует различию между «экстравертными» и «автоцентричными» национальными экономиками, введенным с совершенно иными целями Самиром Амином. В аминовской схеме экономики стран центра «автоцентричны» в том смысле, что их основные элементы (отрасли производства, производители и потребители, капитал и рабочая сила и т.д.) органически интегрированы в единую национальную реальность в отличие от «экстраверсии» основных элементов периферийных экономик: «в экстравертных экономиках [единство основных элементов] отсутствует в национальном контексте — это единство разрушено и может быть заново открыто только в мировом масштабе» (Amin 1974: 599).

В нашей схеме различие между экстравертными и автоцентричными национальными экономиками наиболее полезно для выделения основного структурного различия не между экономиками центра и периферии, а между британским режимом накопления в XIX веке и сменившим его американским режимом накопления. В британском режиме экстравертность доминирующей и ведущей национальной экономики (Британия) стала основой процесса формирования мирового рынка, в котором наиболее важные отрасли британской экономики развили более тесные связи с экономиками колониальных и зарубежных стран, чем друг с другом. В американском режиме, напротив, автоцентричность доминирующей и ведущей национальной экономики (Соединенные Штаты) стала основой процесса «интернализации» мирового рынка в организационных областях гигантских корпораций, а экономическая деятельность в Соединенных Штатах оставалась органически интегрированной в единую национальную реальность в куда большей степени, чем в Британии XX века.

Различие между этими двумя режимами было результатом длительного исторического процесса, в ходе которого американский режим превратился в важную подчиненную составляющую структур накопления доминирующего британского режима, а затем способствовал дес-

табилизации и разрушению этих структур, в конечном итоге став новым доминирующим режимом. Как уже было отмечено ранее, полвека спустя после Гражданской войны в США американский бизнес пережил организационную революцию, которая привела к появлению множества вертикально интегрированных, бюрократически управляемых корпораций, которые сразу же после завершения континентальной интеграции в Соединенных Штатах приступили к транснациональной экспансии. Такое развитие событий полностью противоречило сути все еще доминировавшего тогда британского режима накопления.

До своего терминального кризиса британский режим оставался прежде всего системой небольших и средних деловых предприятий. Как только акционерные декретные компании сделали свою работу, открыв новые сферы внешней торговли и инвестиций для британских предприятий, они были ликвидированы. А их возрождение в конце XIX — начале XX века для открытия Африки не сопровождалось корпоративной реорганизацией британского бизнеса, сопоставимой с той, которую пережил немецкий или американский бизнес. По словам П. Л. Пэйна (Payne 1974: 20), «движение к отделению управления от собственности, к продолжению организационных иерархий было не слишком значительным» (см. также: Chandler 1990: chs 7–9).

В частности, вертикальная интеграция процессов производства и обмена, которая стала наиболее важной чертой американского режима накопления, не сыграла никакой роли в формировании и экспансии британского режима в XIX веке. Напротив, основной чертой режима был вертикальный *раскол*, а не интеграция последовательных субпроцессов производства и обмена, которые связывали первичное производство с окончательным потреблением. Мы уже отмечали, что организационное разделение производства и использования средств производства было основной особенностью британской «промышленной революции». Это разделение сопровождалось аналогичной тенденцией в приобретении сырья и маркетинге конечных продуктов.

С 1780 года и до конца наполеоновских войн ведущие лондонские и провинциальные промышленники делали ставку на внешнюю торговлю, часто начиная с Соединенных Штатов и Вест-Индии, откуда поставлялась большая часть хлопка-сырца для британской текстильной промышленности. Но во время экономической депрессии, которая наступила после окончания войны, этот феномен утратил свое значение вследствие усиления конкуренции во внешней торговле и роста специализации в британской промышленности. Поскольку экспортные рынки стали более рассеянными, а поставки, от которых зависела конкурентоспособность британской промышленности, стали осуществ-

латься более расчетливо через покупку за наличные, британские производители утратили конкурентоспособность и интерес к конкуренции во внешней торговле. Вместо этого они сосредоточили свои силы и интересы на специализированном производстве в нишах на внутреннем рынке, а приобретение сырья и распоряжение продукцией было оставлено на откуп не менее специализированным акцептным домам, которые способствовали формированию и финансировали рост сетей комиссионеров и небольших торговцев на всех пяти континентах (Charman 1984: 9–15).

Даже в механизированном массовом производстве правилом было вертикальное разделение, а не интеграция. Быстрое распространение машинофактуры из прядения в ткачество во второй четверти XIX века было сопряжено с определенной вертикальной интеграцией этих subprocesses. Но после 1850 года тенденция полностью изменилась. Прядение, ткачество, окончательная обработка и маркетинг все чаще становились отдельными и специализированными областями различных предприятий, нередко крайне локализованными и специализированными внутри каждой отрасли. В результате в последней четверти XIX века британская система деловых предприятий представляла собой больше чем когда-либо совокупность крайне специализированных фирм средней величины, объединяемых сложной сетью коммерческих транзакций – сетью, завязанной на Британию, но охватывавшей весь мир (Copeland 1966: 326–329, 371; Hobsbawm 1968: 47–48; Gattrell 1977: 118–120; Crouzet 1982: 204–205, 212).

Эта крайне экстравертная, децентрализованная и дифференцированная структура британского бизнеса служила главным препятствием для его корпоративной реорганизации по немецкому и американскому образцу. Это не только осложнило ограничение конкуренции горизонтальным комбинациям, как уже было отмечено Гильфердингом (Гильфердинг 1959: 491), но и помешало британскому бизнесу воспользоваться возможностью сократить себестоимость единицы продукции через более тщательное планирование и интеграцию последовательных действий, на которые разделялись процессы производства и обмена.

Новые методы сборки, например, могли требовать новых стандартов точности и, следовательно, нового оборудования на заводах субподрядчиков; более быстрые погрузочные средства могли оказаться не слишком полезными, если транспортные средства и организации не в состоянии были работать в новом режиме. В таких случаях распределение издержек и рисков связано с серьезными препятствиями не только потому, что расчеты объективно сложны, но и в еще большей степени потому, что люди обыч-

но выказывают подозрительность и упрямство при обсуждении подобных вопросов (Landes 1969: 335).

С точки зрения Лэндса, это «бремя взаимозависимости», как он его называет, легло на плечи главным образом преуспевших ранее проводников индустриализации и было главной причиной отставания британских предприятий от своих немецких и американских конкурентов в принятии более эффективных методов производства и управления в конце XIX века. По иронии судьбы после недавнего повторного открытия преимуществ гибких систем производства многие ученые стали считать децентрализованную и дифференцированную структуру британского бизнеса источником конкурентных преимуществ, а не недостатком. Большую роль здесь сыграло возрождение идеи Альфреда Маршалла о «промышленных районах», состоящих из пространственных кластеров отдельных предприятий, которые занимались одной работой, но тем не менее сотрудничали друг с другом в заимствовании и постоянном воспроизводстве местного репертуара технических ноу-хау и деловых связей. Благодаря этому общему репертуару предприятия, работающие в промышленном районе, получают выгоду от экстернализированной внешней экономии, которая позволяет выживать и процветать, производя одну и ту же продукцию, несмотря на постоянные изменения в спросе и предложении более широких внутренних и мировых рынков, на которых они работают (ср.: Marshall 1919: 283–288; Vecattini 1979; 1990; Sable and Zeitlin 1985).

С точки зрения Маршалла, преимущество принадлежности к подобным местным деловым сообществам объясняло сохранение мелких и средних фирм в качестве представительных единиц ланкаширской текстильной и шеффилдской металлургической промышленности. Наш анализ показывает, что весь британский режим накопления в своих внутренних, внешних и колониальных ответвлениях основывался на мировой системе гибкой специализации, предполагавшей вертикальное разделение процессов производства и обмена и постоянно создававшей для своих основных составляющих глобальную по своему масштабу внешнюю экономию. Если смотреть шире, то формирование и полное развитие британской системы гибкой специализации, по-видимому, было обратной стороной процесса консолидации перевалочных и имперских функций британского государства.

Превращение Британии в основной торговый и финансовый перевалочный пункт мира создало уникальные условия для располагавшихся в метрополии предприятий в том, что касалось специализации на высокоприбыльной деятельности, приобретения сырья по наиболее низкой

и продажи своей продукции по наиболее высокой цене. Для полного использования этих возможностей необходима была необычайная гибкость британского бизнеса, чтобы специализированные предприятия могли быстро переключаться с одного вида сырья и продукции на другой в ответ на изменения приоритетов в прибыльной экономической деятельности и в сравнительных преимуществах различных мест мира-экономики как рынков сырья и рынков сбыта продукции. Эта гибкость поддерживала промышленную структуру в состоянии постоянных изменений и не позволяла британскому бизнесу развить «технологическую рациональность», сравнимую с рациональностью немецкого или американского бизнеса. Но она и не подходила британскому бизнесу; его строго «денежная рациональность» была и оставалась лучшей стратегией для делового сообщества, которому повезло оказаться в нервном узле мировой торговли и финансов.

Она была также лучшей стратегией для делового сообщества, находившегося в центре мировой территориальной империи. Привилегированный доступ к сырью, рынкам и ликвидным активам империи придавал Британии большую гибкость в инвестициях капитала в любом месте мира, принося самую высокую прибыль. Гибкость мировых инвестиций капитала, в свою очередь, еще больше укрепляла роль Британии в качестве основного перевалочного пункта мировой торговли и финансов. Как только британская промышленность начала проигрывать на мировых рынках не только Германии и Соединенных Штатов, но и множеству других стран, включая Индию, которая начала «реиндустриализацию» во время Великой депрессии, «на первый план вышли ее финансы, а также ее услуги как грузоотправителя, торговца и посредника в мировой системе платежей. И если Лондон когда-либо был реальным экономическим центром мира, а фунт стерлингов служил его основой, то это имело место в 1870–1913 годах» (Hobsbawm 1968: 125).

Короче говоря, гибкая специализация и денежная рациональность британского рыночного капитализма были отражением мировых перевалочных и имперских функций британского государства. Прибыльность составляющих этой системы решающим образом зависела от поставок сырья со всего мира, а они, в свою очередь, зависели от политического контроля над территориальной империей, которая предоставляла средства — ликвидные активы, рынки, сырье, необходимые для сохранения привязанности мира к британским перевалочным пунктам. Поскольку мировое торговое и финансовое посредничество, подкрепляемое имперской данью, было более выгодным или по крайней мере таким же выгодным, как и промышленное производство, появление новых промышленных центров само по себе не представляло

угрозы британскому деловому сообществу в целом. А поскольку эти новые промышленные центры конкурировали друг с другом за обслуживание британского бизнеса в приобретении сырья или распоряжении продукцией, как это было на рубеже веков, их появление и развитие приносило британскому бизнесу больше пользы, чем вреда.

В 1899 году в своем выступлении в Институте банкиров геополитик Халфорд Маккиндер прекрасно описал позиционное преимущество британского бизнеса в меняющейся пространственной конфигурации промышленной и торговой деятельности.

Если промышленность и торговля, по-видимому, тяготеют к децентрализации, возрастает важность наличия только одной расчетной палаты... Из этого не следует, что вместе с децентрализацией на наших островах должно произойти действительное падение [промышленной] активности; но относительное падение кажется неизбежным. И мировая расчетная палата по самой своей природе должна существовать в единственном числе и находиться там, где находится самый крупный владелец капитала. Это позволяет объяснить борьбу между нашей политикой свободы торговли и протекционизмом других стран: мы, по сути, люди с капиталом, а те, кто имеет капитал, всегда участвуют в работе мозгов и мускулов других стран (Цит. по: Huggill 1993: 305).

Как и германский вариант, американский вариант корпоративного капитализма сложился в ответ на усиление международной конкуренции, вызванное полным развитием этой мировой рыночной экономики с центром в Великобритании. Не случайно, что оба варианта появились во время Великой депрессии 1873–1896 годов. Как и в Германии, в Соединенных Штатах усиление конкуренции убедило предпринимателей, политиков и интеллектуалов в том, что не сдерживаемая ничем конкуренция между атомизированными единицами не приведет ни к социальной стабильности, ни к настоящей рыночной эффективности.

Конкурентный рынок, предоставленный самому себе, не принесет ни гармонии Фредерика Бастиа, ни равновесия Жана-Батиста Сэя, ни стабильного накопления и инвестиций капитала, ни сбалансированного спроса и предложения при высоком уровне занятости рабочей силы и ресурсов; он принесет только дезорганизацию рынка, «отходы конкуренции», банкротства, постоянную депрессию, забастовки и локауты, социальные волнения и политические перевороты... К середине 1890-х годов, в середине третьей продолжительной депрессии за три десятилетия, неприятие нерегулируемого рынка распространилось среди буржуазии во всех круп-

ных секторах экономики. Независимо от своих программных разногласий, фермеры, промышленники, банкиры и торговцы вместе с уже разочарованными железнодорожными капиталистами сошлись в мысли, что нерегулируемая рыночная конкуренция ведет к перепроизводству товаров и услуг, превосходящему эффективный спрос и приносит производителям весьма умеренную прибыль (Sklar 1988: 53–54).

Как и предсказывал Адам Смит столетием ранее, усиление конкуренции, свойственное процессам формирования рынка, вело к сокращению прибыли до «едва терпимого» уровня. Предсказание этого исхода, конечно, никак не могло утешить американских предпринимателей. Производители, например, в 1900 году писали Эдварду С. Миду, что они «устали работать на публику». В периоды депрессии даже самым сильным предприятиям едва удавалось получать «терпимую» прибыль. В таких обстоятельствах производители, естественно, стремились «прекратить эту неприятную борьбу, которая была выгодна только потребителю из-за низких цен... Они хотят получать большую прибыль, не ведя такой отчаянной борьбы за нее» (цит. по: Sklar 1988: 56).

Поначалу попытка прекращения конкурентной борьбы завершилась реструктуризацией бизнеса в Соединенных Штатах по германскому образцу, а именно формированием горизонтальных комбинаций при ограничении конкуренции и росте влияния небольшой группы частных финансовых институтов, которые окрепли благодаря инвестициям в железнодорожные компании и связанные с ними промышленные предприятия. Однако в Соединенных Штатах такие общенациональные ассоциации производителей во многом не смогли достичь своих целей из-за запрета, наложенного на создание подобных организаций в 1890 году антитрестовским законом Шермана; к тому же, влияние финансовых институтов ограничивалось главным образом строительством и деятельностью железнодорожной системы (Chandler 1977: 317, 335, 187).

Затем, в 1880–1890-х годах, между структурами германского и американского бизнеса начали появляться серьезные различия. В обеих странах централизация капитала происходила по-своему. В Германии возможности вертикальной интеграции, то есть интеграции работы фирмы с работой поставщиков и клиентов, были быстро исчерпаны, и основой для централизации капитала стала горизонтальная интеграция (Landes 1966: 109–110), то есть интеграция конкурирующих фирм. Как подчеркивал Чандлер (Chandler 1977; 1978; 1990), неэффективные, непопулярные и в конечном итоге нелегальные горизонтальные комбинации были оставлены, и постепенно во всех отраслях американской экономики — от сигарет и консервов до офисного и сельскохозяйствен-

ного оборудования — отдельные деловые предприятия начали интеграцию субпроцессов производства и обмена, связывавших приобретение сырья с распоряжением конечной продукцией, в своих организационных областях. Операционные издержки, риск и неопределенность, связанные с движением сырья/продукции через ряд этих субпроцессов, таким образом, интернализовались в единых комплексных предприятиях и подчинялись экономной логике административного действия и долгосрочного корпоративного планирования.

Вопреки распространенному представлению вариант корпоративного капитализма, который появился во время Великой депрессии 1873–1896 годов в Соединенных Штатах, оказался куда более результативным и радикальным отходом от доминирующего британского режима рыночного капитализма, чем вариант, который появился почти в то же время в Германии. Оба типа корпоративного капитализма появились в ответ на «чрезмерную» конкуренцию и разрушение, вызванные развертыванием сосредоточенного в Британии процесса формирования мирового рынка. Но если германский вариант просто *приостановил* этот процесс, то американский вариант по-настоящему *отменил* его.

Различие между действительной отменой и простой приостановкой процесса формирования мирового рынка можно объяснить при помощи пересмотренного с точки зрения мир-системного подхода описания Джоном К. Гэлбрейтом различных способов, которыми крупные, бюрократически управляемые промышленные организации — его «техноструктуры» — могли защитить себя от превратностей установления цен на рынках. Как и Веблен, Гэлбрейт видит фундаментальное противоречие между денежной рациональностью, связанной с максимизацией прибыли на саморегулирующемся рынке, и технологической рациональностью, связанной с использованием дорогостоящего и специализированного промышленного оборудования и персонала.

Рынок стимулирует деятельность фирмы единственным путем. Стимул этот — обещание большего денежного вознаграждения. Если фирма не может повлиять на цены... то она лишена возможности выбора целей своей деятельности. Ей остается стремиться к денежной выгоде, а фактически к тому, чтобы эта выгода была наибольшей. Отказ от общепринятого образа действий означает убыток, банкротство и уничтожение (Гэлбрейт 1969: 154).

Однако современная промышленность с ее специализированной технологией и обязательствами перед капиталом заставила бизнес освободиться от неопределенности рынка. Цены и товары, которые продава-

лись или покупались по этим ценам, так или иначе должны были подчиняться органам корпоративного планирования. В противном случае

есть риск понести убытки от неконтролируемых колебаний цен и отсутствует надежная основа, которая позволяла бы рассчитать реализацию продукции и затраты на ее производство. Если такие оценки нельзя сделать надежным образом, то решение вопроса о том, что производить, в каком сочетании, какими методами, носит в значительной степени случайный характер, и остается полная неопределенность относительно общего результата: будет ли получена прибыль или убыток и в каких размерах (Гэлбрейт 1969: 245).

Замена рынка властным определением цен и объемов товаров, которые будут продаваться и покупаться по этим ценам, важная для промышленного планирования, может происходить тремя способами: через «контроль», «приостановку» и «отмену» рынка. Рынок контролируется, когда независимость продавцов и покупателей сокращается или упраздняется вовсе. Формально процесс покупки и продажи остается нетронутым, но наличие контроля над значительной долей рынка у отдельной хозяйственной единицы или группы таких единиц гарантирует большую готовность к сотрудничеству у поставщиков и /или покупателей. «Альтернатива отказа от рынка представляет собой важный источник силы, позволяющей контролировать рынок» (Гэлбрейт 1969: 66).

Рынок приостанавливается, когда планирующая единица заключает договоры, определяющие цены и объемы, которые будут поставляться и покупаться в течение длительного времени. В результате возникает матрица контрактов, «с помощью которых устраняется присущая рынку неопределенность во взаимоотношениях между фирмами». Хотя деловые предприятия всегда и везде вступают в открытые или молчаливые соглашения подобного рода, основными силами, способными приостановить рынки, были правительства, занимавшиеся приобретением и развитием средств ведения войны и государственного строительства. «Государство гарантирует такую цену, которая обеспечивает покрытие издержек и приемлемую для предпринимателей норму прибыли. Оно обязуется также закупать произведенную продукцию или же полностью возместить расходы в случае расторжения контракта. Таким образом, оно, по существу, устраняет рыночный механизм и всю связанную с ним неопределенность» (Гэлбрейт 1969: 67–68).

Наконец, рынок заменяется вертикальной интеграцией. «Планирующая организация завладевает источником поставок, в которых она нуждается, или рынком сбыта; таким образом, сделки, в которых пред-

метом служат цены и объемы продукции, уступают место передаче продукции внутри планирующей организации». Эта интернализация в планирующей единице операций, которые прежде совершались на рынке, не упраздняет рыночной неопределенности в целом, потому что планирующая единица все еще вынуждена конкурировать за сырье, которая она не может производить самостоятельно, и покупательной способности конечных потребителей. И все же она заменяет большую и неуправляемую неопределенность, связанную с рыночным регулированием последовательных субпроцессов производства, меньшей и более управляемой неопределенностью, связанной с приобретением сырья и распоряжением конечной продукцией (Гэлбрейт 1969: 63).

В гэлбрейтовской схеме контроль, приостановка и отмена рынков поддерживают друг друга, обеспечивая технотектурам современных корпораций защиту от рыночной неопределенности, которая важна для самого их существования и расширенного воспроизводства. Как мы увидим, взаимное усиление подобного рода, действительно лежало в основе прихода к мировому доминированию корпоративного капитализма американского типа. Тем не менее *differentia specifica* американского корпоративного капитализма с точки зрения миросистемного подхода заключается не в контроле над рынком и не в его приостановке, а в его отмене.

Контроль над мировым рынком определял своеобразие британского капитализма. Мировой рынок в XIX веке был британским творением, которое британский бизнес и британское правительство совместно контролировали с момента его создания, во время и сразу после завершения наполеоновских войн, и до момента его распада, во время и сразу после завершения Первой мировой войны. В конечном итоге основная причина того, почему британский капитализм не подвергся корпоративной реорганизации по германскому или американскому образцу, заключается в том, что такая реорганизация не была ни осуществимой, ни желательной. Ибо самовозрастание британского капитала всегда было связано с процессом формирования мирового рынка, которое сделало все его наиболее важные отрасли зависимыми от иностранных и колониальных поставок сырья и/или рынков. Отказ от таких поставок и рынков в пользу внутренней горизонтальной или вертикальной интеграции, если он вообще был возможен, лишил бы британский бизнес главного источника его доходов, а британское правительство — главного источника его власти.

Контроль не слишком громкое слово для определения отношения Британии к мировому рынку в XIX веке. На самом деле, если под рынком понимать место, где встречаются спрос и предложение, то Брита-

ния действительно была мировым рынком, так как ее правительственные и деловые органы были главными посредниками между мировыми производителями и потребителями. И чем сильнее мировые производители (потребители) конкурировали за рынки (поставки), тем большими были возможности, открытые для британского бизнеса, по замене источников поставок (рынков) друг для друга и, следовательно, тем большей была ее способность контролировать мировой рынок. Британский бизнес никогда не уставал «работать на публику» в отличие от американских производителей, так как весь мир работал на британский бизнес.

Разумеется, способность Британии контролировать мировой рынок не была безграничной. Она напрямую ограничивалась обратной способностью отдельных государств *приостанавливать* действие мирового рынка. Приостановка мирового рынка на самом деле определяла своеобразие германского корпоративного капитализма. Горизонтальная интеграция национальной промышленности Германии и активное вмешательство центрального правительства для поддержки единства, модернизации и развития итоговой техноструктуры превратили имперскую Германию в парадигму капитализма с центральным («организованным») планированием. Но, как осторожно замечал сам Гильфердинг, эта реорганизация германского бизнеса просто приостанавливала, а не отменяла рыночную конкуренцию.

Вовсе не будучи «оборонительным оружием слабых», тарифы быстро превратились в «наступательное оружие сильных» — в средство получения дополнительной прибыли от внутреннего рынка для субсидирования демпинга за границей или средства, позволявшие вести переговоры об открытии иностранных рынков с позиции силы. Кажущаяся отмена конкуренции на внутреннем рынке и ее усиление на мировом рынке были двумя сторонами одной монеты: «... капитал... с отвращением относится к анархии конкуренции и хочет организации, конечно, лишь для того, чтобы вести конкурентную борьбу на более высоком уровне» (Гильфердинг 1959: 399, 432).

Эта конкуренция на более высоком уровне вела к более глубокому разделу мирового рынка на отдельные территориальные области и, следовательно, к возрастанию важности размера экономического пространства, связанного с каждой областью, при определении исхода конкурентной борьбы.

Чем больше и населеннее хозяйственная территория, тем крупнее может быть производственная единица, тем, следовательно, ниже издержки производства, тем выше специализация внутри предприятий, что опять-таки означает снижение издержек производства. Чем больше хозяйственная

территория, тем легче можно разместить промышленность там, где имеются наиболее благоприятные природные условия, где выше всего производительность труда. Чем обширнее территория, тем разнообразнее производство, тем более вероятно, что отдельные отрасли производства будут взаимно дополнять друг друга и можно будет сэкономить на издержках транспорта за счет ввоза извне (Гильфердинг 1959: 400).

Иными словами, деловые предприятия, действующие во владениях государства, которое контролировало обширные и диверсифицированные территории, имели больше возможностей, чем предприятия, работающие во владениях менее крупного и менее диверсифицированного государства, в получении прибыли от внутренней экономии, то есть экономии от «технического» разделения труда на самих предприятиях, или в возмещении меньшей внутренней экономии внешней экономией, то есть экономией от «общественного» разделения труда между предприятиями. Это единственное разумное объяснение того, почему британский рыночный капитализм в конечном итоге был заменен не германским, а американским вариантом корпоративного капитализма. Независимо от того, насколько централизованным и «организованным» стал германский капитал, он не в состоянии был обеспечить огромную внешнюю экономию, которой пользовался британский капитал благодаря протяженности и многообразию территориальных областей, входящих в формальную и неформальную британскую империю.

Хотя превращение Германии в «одну большую фабрику» не позволило обеспечить внешнюю экономию, которой пользовался британский капитал, оно тем не менее серьезно увеличило издержки защиты мировой империи, на которой покоилась эта экономия. Как только Германия мобилизовала свой военно-промышленный аппарат на стремление к *Lebensraum*, жизнеспособность британского режима накопления была непоправимо подорвана. Первая мировая война показала, что британский капитал нуждался в территориальной империи больше, чем когда-либо, и все же не в состоянии был позволить себе ее.

Американский капитал, напротив, не нуждался в такой империи для того, чтобы выиграть от обострения конкурентной борьбы. В 1803–1853 годах благодаря приобретениям и завоеваниям территория Соединенных Штатов выросла более чем вдвое, и они стали континентальными по своему масштабу. Вскоре после этого Гражданская война (1860–1865) разрешила разногласия между южными штатами, выступавшими за продолжение территориальной экспансии в Карибском бассейне и более тесную интеграцию Соединенных Штатов в британскую систему мирового рынка, и северными штатами, поддерживавшими пе-

реориентацию американских стратегических интересов с территориальной экспансии, направленной вовне, на интеграцию приобретенных территорий в сплоченную национальную экономику. Победа северных штатов привела к быстрому движению во втором направлении. Основной военной целью правительства стало отвоевание континента от местного индейского населения, как завещал Бенджамин Франклин, а законы, принятые во время или сразу после завершения Гражданской войны, способствовали централизации банковского дела, защите внутренней промышленности при помощи повышения тарифов, заселению и освоению земель, созданию трансконтинентальной железнодорожной и телеграфной систем и притоку иммигрантов из Европы (ср.: Williams 1969: 185–193).

В результате за тридцать лет после Гражданской войны фермеры, скотоводы и спекулянты заняли больше земель, чем за предыдущие три столетия. Последующий быстрый рост производства сырья, в свою очередь, создал спрос и предложение для формирования более крупного и многообразного национального промышленного аппарата. Хотя промышленность, производившая для хорошо защищенного и быстро растущего внутреннего рынка, стала основой для накопления капитала в Соединенных Штатах, дальнейший рост этого рынка во многом зависел от продажи за рубежом больших и растущих сельскохозяйственных излишков.

К 1870 годам американская экономика настолько зависела от иностранных рынков для продажи своих сельскохозяйственных излишков, что взлеты и падения в течение последующих тридцати лет были связаны с успехом или неудачей в продаже годового урожая пшеницы и хлопка. Сколько бы рынков ни находилось, всегда было нужно больше (LaFeber 1963: 9–10; см. также: Williams 1969: 201).

Накануне Великой депрессии 1873–1896 годов отношения американской внутренней экономики с британской системой мирового рынка стали аналогичными отношениям германской внутренней экономики, потому что германский экономический рост до этого времени решающим образом зависел от экспорта своих сельскохозяйственных излишков. И все же во время Великой депрессии положение стало меняться. Поскольку американское государство охватывало экономическое пространство, которое было не только намного большим и более многообразным, но также гораздо более податливым, чем экономическое пространство, охватываемое имперской Германией, то есть пространство, которое было намного проще очистить от людей и заново заселить для

удовлетворения спроса высокотехнологичного сельского хозяйства, чем позволяло сделать менее протяженное и более плотно заселенное германское экономическое пространство. В ходе Великой депрессии это конкурентное преимущество привело к последовательному замещению на мировом рынке немецких сельскохозяйственных излишков американскими; в результате и без того крупный американский внутренний рынок рос намного быстрее германского.

При прочих равных контроль и приостановка конкуренции на крупном и динамичном рынке более проблематичны, чем на меньшем и менее динамичном рынке. Но крупный и динамичный рынок, наделенный всеми природными ресурсами, необходимыми для удовлетворения потребителей, предлагает больше возможностей для замены конкуренции через вертикальную интеграцию, чем менее крупный, менее динамичный и не столь наделенный ресурсами рынок. На самом деле в некоторых американских отраслях успешная отмена рынка была прямым следствием трудностей, связанных с установлением контроля над конкуренцией или ее приостановки. По словам ежегодного отчета компании, созданной в результате слияния трех региональных объединений (Национальная бисквитная компания),

при создании этой компании мы верили, что должны контролировать конкуренцию, бороться с ней или покупать ее. Первое означало губительную ценовую войну и большие потери прибыли; второе — постоянно растущую капитализацию. Вскоре опыт показал, что вместо достижения успеха любой из этих путей, если идти по нему и дальше, неизбежно приведет к беде. Поэтому мы стали задумываться о том, так ли необходимо было контролировать конкуренцию... Вскоре мы убедились, что успех необходимо искать внутри компании (цит. по: Chandler 1977: 335).

Поиск успеха внутри самой компании прежде всего означал отнятие от рынка интеграции и координации физического потока товаров — от приобретения сырья до продажи готовой продукции. Это касалось не только действий, совершаемых в горизонтальных комбинациях, вроде *National Biscuit Company* или сильной *Standard Oil*, но и множества индивидуальных предприятий, работающих в тех отраслях, где горизонтальные комбинации никогда не заходили слишком далеко. Как подчеркивал Альфред Чандлер в отрывках, процитированных в начале этой главы, эта интернализация в одной организационной области последовательных субпроцессов производства от поставок сырья до реализации конечной продукции привела к значительной «экономии от скорости», которая, в свою очередь, обеспечивала обильный и устойчивый

приток средств к вертикально интегрированным комплексным предприятиям. Поскольку этот приток средств вкладывался в формирование специализированных иерархий высшего и среднего руководства, в одной за другой отраслях американской экономики возникали организационные барьеры на вход новых конкурентов. В результате предприятия, которые добивались успеха в отмене рынка посредством вертикальной интеграции, также получали возможность контролировать или приостанавливать конкуренцию при приобретении сырья и распоряжении конечной продукцией, то есть на рынках, которые были либо неприбыльными, либо неинтернализруемыми.

Вопреки предсказаниям Гильфердинга появление этой корпоративной структуры в Соединенных Штатах, а не государственно-монополистического капитализма по германскому образцу, стало действительной основой новой стадии капитализма в мировом масштабе. Безусловно, приход американского корпоративного капитализма к мировому господству был составной частью процесса преобразования межкапиталистической конкуренции в понимании Гильфердинга. В частности, американское правительство и американский бизнес с самого начала были авангардом протекционистского движения, которое в конечном итоге разрушило британскую систему мирового рынка и привело мировой капитализм к уходу в «отдельные хижинки» своих национальных экономик и связанных с ними империй. За резким повышением американских тарифов во время Гражданской войны последовало дальнейшее повышение в 1883, 1890, 1894 и 1897 годах. Хотя при президенте Вильсоне в 1913 году произошло некоторое снижение тарифов, конгресс терпел его лишь до тех пор, пока война ослабляла конкуренцию со стороны иностранного импорта и повышала американский экспорт. Но, как только война завершилась и появились первые признаки спада, американская протекционистская традиция сразу была возрождена. В начале 1920-х годов в ответ на неблагоприятную обстановку в торговле было произведено серьезное повышение тарифов, предвосхитившее астрономический тариф Смута-Хартли, введенный в 1930 году.

Кроме того, как полагал Гильфердинг, американский протекционизм в этот период во все большей степени становился средством компенсации демпинга за рубежом с дополнительной прибылью внутри страны и прежде всего ведения переговоров об открытии иностранных рынков для американского экспорта и инвестиций с позиции силы, в первую очередь латиноамериканских рынков.

Но вопреки обобщениям Гильфердинга американский финансовый капитал не сыграл никакой роли в создании американского протекционизма. Нью-йоркское финансовое сообщество, в частности, по-

следовательно отстаивало достоинства свободной торговли и делало все, что было в его силах, чтобы побудить американское правительство взять на себя руководство и ответственность в противодействии разрушению мирового рынка. «Мир стал настолько взаимозависимым в своей экономической жизни, что меры, принимаемые одной нацией, влияют на процветание других», — писал банкир с Уолл-стрит и бывший заместитель государственного секретаря Норман Дэвис накануне Великого краха 1929 года. «Отдельные части мировой экономики, — добавлял он, — должны работать вместе или гнить порознь» (цит. по: Frieden 1987: 50).

На самом деле американский финансовый капитал в самом конце попытался спасти разрушавшуюся британскую систему мирового рынка, но так никогда и не стал силой, которая должна была прийти на смену этой системе, как утверждал Гильфердинг. Ведущей и доминирующей силой этого замещения был не финансовый капитал как таковой в какой-то из его разновидностей, а корпоративный капитализм, который появился в Соединенных Штатах в результате формирования вертикально интегрированных, бюрократически управляемых комплексных предприятий. Как только эти предприятия укрепили свои позиции в большом, диверсифицированном, самодостаточном и хорошо защищенном экономическом пространстве, входящем в американское государство, они стали пользоваться важными конкурентными преимуществами в мировой экономике в целом по сравнению с рыночным капитализмом британского и корпоративным капитализмом германского образца.

Как национальный ансамбль американские корпорации соединяли в себе преимущества широкого «технического» разделения труда (внутренняя экономия) с преимуществами широкого «общественного» разделения (внешняя экономия) в намного большей степени, чем отдельные британские предприятия или горизонтально интегрированные германские предприятия. Экономическое пространство, охватываемое имперской Германией, не было достаточно большим, диверсифицированным или динамичным, чтобы позволить германскому бизнесу уравновесить большую внешнюю экономию, которой пользовался британский бизнес, с большой внутренней экономией. Но экономическое пространство, охватываемое Соединенными Штатами, позволило американскому бизнесу осуществить крайне действенный синтез преимуществ планирования и рыночного регулирования.

Кроме того, при переходе к транснациональной экспансии после завершения внутриконтинентальной интеграции, американские корпорации стали «троянскими конями» на внутренних рынках других

государств в вопросе мобилизации иностранных ресурсов и покупательной способности для своей бюрократической экспансии. Американский корпоративный капитал, таким образом, получал двойную выгоду от протекционистского движения, которое нанесло сокрушительный удар по британскому мировому рынку. Во-первых, он получал выгоду от своего контроля над самой динамичной и самой защищенной из всех национальных экономик, на которые был разделен мировой рынок; и, во-вторых, он получал выгоду от своей лучшей способности при помощи прямых иностранных инвестиций нейтрализовать и превращать в преимущество протекционизм других стран.

В свете всего этого не удивительно, что правительство Соединенных Штатов уделяло не слишком много внимания требованиям нью-йоркского финансового сообщества отказаться от американской протекционистской традиции. Норман Дэвис и другие фигуры с Уолл-стрит, конечно, понимали, что нежелание стран «работать вместе» в распадающемся мировом рынке приведет к тому, что эти страны вскоре будут «гнить порознь». Тем не менее из этого диагноза не следует, что Соединенные Штаты могли не допустить окончательного упадка системы мирового рынка XIX века и «гниения порознь» или что это было в их национальных интересах. Система мирового рынка разрушалась под грузом своих собственных противоречий, включая решительную поддержку золотого стандарта лондонским и нью-йоркским финансовыми сообществами. Крайне сомнительно, что американское или какое-либо другое правительство могли спасти эту систему от саморазрушения. Но, даже признавая, что американское правительство могло что-то сделать, еще более сомнительно, что сохранение старого режима накопления могло привести к такому же резкому росту американского богатства и власти, который произошел после его окончательного падения.

Американский корпоративный капитализм, таким образом, был и оставался огромной силой разрушения структур накопления британского рыночного капитализма и централизации в Соединенных Штатах ликвидных активов, покупательной способности и производственных мощностей мира-экономики. Но, как только разрушение и централизация развернулись в полную силу, американский корпоративный бизнес оказался неспособным создать условия своего самовозрастания в хаотическом мире. Никаких налоговых субсидий, систем страхования и гарантий обмена не было достаточно для преодоления фундаментальной асимметрии между сплоченностью и богатством американского внутреннего рынка и фрагментацией и бедностью иностранных рынков.

Таковы структурные корни тупика, который после Второй мировой войны помешал вложить ликвидные активы в рост мировой торговли и производства. В конечном итоге из тупика удалось выйти благодаря «изобретению» «холодной войны». Чего не удалось достичь расчету выгоды и издержек, удалось достичь страху. Пока избыточный капитал оставался в пределах Соединенных Штатов и их региональных окраин (Канада и Латинская Америка), в Евразии продолжал нарастать хаос, создавая плодородную почву для захвата государственной власти революционными силами. Гений Трумэна и его советников связал следствие системных обстоятельств, которые не были созданы и не контролировались ни одной силой, с будто бы подрывными устремлениями другой военной сверхдержавы, СССР. Так Трумэн вернул рузвельтовскую идею глобального «нового курса» на грешную землю, но при этом сделал ее рабочей.

Превращение Западной Европы и Японии в оплот и образчик свободного мира было гораздо более конкретной и достижимой целью, чем переустройство всего мира по американскому образу и подобию. К тому же, президент Трумэн и заместитель госсекретаря Ачесон прекрасно знали, что страх перед глобальной коммунистической угрозой намного лучше любого обращения к *raison d'état* или расчетов выгоды и издержек способен был подтолкнуть законодателей, больше известных своим финансовым благоразумием, чем интересом к международным отношениям, к принятию соответствующих решений.

В черновом варианте трумэновского послания, подготовленном сотрудниками Государственного департамента, честно приводились экономические доводы. «Две большие войны и прошедшая мировая депрессия, — говорилось в начале первого наброска, — ослабили [капиталистическую] систему почти везде, кроме Соединенных Штатов... Если, по умолчанию, мы разрешим свободным предприятиям в других странах мира исчезнуть, то появится серьезная угроза самому существованию нашей демократии». И президент Трумэн, и заместитель госсекретаря Ачесон отметили, что этот черновой вариант «выглядит как инвестиционный проспект». Соответственно, они переписали документ в более резком тоне... Когда госсекретарь Маршалл получил копию последнего послания... даже он задался вопросом о том, нет ли в этой речи «некоторых преувеличений». Президент в ответ показал на стопки документов об антикризисном управлении, лежавшие перед ним: «было ясно, что это было единственное решение». После известной рекомендации Артура Ванденберга президент принялся «запугивать американцев». То, что сработало для доктрины Трумэна, сработало и для «плана Маршалла» (McCormick 1989: 77–78).

«План Маршалла» инициировал переустройство Западной Европы по американскому образцу и — прямо и косвенно — способствовал «взлету» мировой торговли и производства в 1950–1960-х годах. Однако сама цель создания Соединенных Штатов Европы серьезно осложнялась с конца 1940-х годов сохранявшейся нехваткой долларов. Трудности с платежным балансом сочетались с сомнениями насчет перспектив Организации европейского экономического сотрудничества вообще и европейского межгосударственного валютного сотрудничества в частности (Bullock 1983: 532–541, 659–661, 705–709, 720–723).

Европейская интеграция и мировая экономическая экспансия требовали куда более широкого обращения мировых ликвидных активов, чем предполагали «план Маршалла» и другие программы помощи. Это более широкое обращение в конечном итоге было достигнуто путем самого серьезного перевооружения, которое когда-либо видел мир в мирное время. Будучи его архитекторами, госсекретарь Ачесон и глава штаба политического планирования Пол Нитце понимали, что такие действия позволят преодолеть недостатки «плана Маршалла».

[Ачесон и Нитце] не считали ни европейскую интеграцию, ни пересмотр валютных курсов достаточными для поддержания активного сальдо торгового баланса или сохранения американо-европейских экономических связей после выполнения «плана Маршалла». Предложенный ими новый политический курс — серьезное перевооружение Европы и Америки — служил прекрасным решением основных трудностей американской экономической политики. Внутреннее перевооружение создавало новые средства для поддержания спроса, так что экономика больше не зависела от сохранения активного сальдо торгового баланса. Военная помощь Европе создавала средства для дальнейшего оказания помощи Европе после выполнения «плана Маршалла». А тесная интеграция европейских и американских вооруженных сил создавала средства, которые позволяли избежать изоляции Европы как экономического региона от Соединенных Штатов (Block 1977:103–104).

Этот новый политический курс был предложен Совету государственной безопасности в начале 1950 года, а его основной документ (СГБ-68) был рассмотрен и получил принципиальное одобрение президента Трумэна в апреле. В этом документе не приводились точные цифры, но, по некоторым оценкам, они втрое превышали ежегодные расходы, первоначально затребованные Пентагоном в 1950 году.

Получение этих денег от консервативного в финансовых вопросах конгресса даже на борьбу с коммунизмом было сложной задачей для администра-

пии. Необходимо было некое чрезвычайное положение в мире, и в ноябре 1949 года госсекретарь Ачесон предсказал, что оно может сложиться в 1950 году на азиатской периферии — в Корее, Вьетнаме, на Тайване или во всех трех странах. И кризис разразился через два месяца после рассмотрения президентом документа 68 Совета государственной безопасности. Позднее Ачесон сказал: «Случилась Корея и спасла нас» (McCormick 1989: 98).

Серьезное перевооружение во время и после корейской войны раз и навсегда решило проблемы ликвидности послевоенного мира-экономики. Военная помощь иностранным правительствам и прямые американские военные расходы за рубежом, которые постоянно росли в 1950–1958 и 1964–1973 годах, дали мировой экономике ликвидность, необходимую ей для роста. И с американским правительством, действующим подобно великодушному мировому центральному банку, мировая торговля и производство росли беспрецедентными темпами (ср.: Calleo 1970: 86–87; Gilpin 1987: 133–134).

Согласно Маккормику (McCormick 1989: 99), 23-летний период, который начался с корейской войной и закончился с Парижскими мирными соглашениями в начале 1973 года, по сути, положившими конец вьетнамской войне, был «наиболее длительным и прибыльным периодом экономического роста в истории мирового капитализма». Именно этот период Стивен Марглин и Джулиет Шор (Marglin and Schor 1991) среди прочих назвали «золотым веком капитализма».

Нет никаких сомнений в том, что четверть века послевоенной реконструкции была периодом беспрецедентного процветания и роста мировой экономики. В 1950–1975 годах доходы на человека в развивающихся странах росли в среднем на 3 % в год (с 2 % в 1950-х годах до 3,4 % в 1960-х). Эти темпы роста были исторически беспрецедентными для этих стран и превышали темпы роста, достигнутые развитыми странами в период своей индустриализации... В самих развитых странах... ВВП в абсолютном выражении и на душу населения рос почти вдвое быстрее, чем в любой другой период, начиная с 1820 года. Производительность труда росла вдвое быстрее, чем прежде, а темпы роста акционерного капитала заметно ускорились. Рост акционерного капитала служил отражением инвестиционного бума, исторически беспрецедентного по своей продолжительности и силе (Glyn *et al.* 1991: 41–42).

Нет никаких сомнений в том, что темпы роста капиталистического мира-экономики в целом в это время были исключительными по исто-

рическим меркам. Другой вопрос — насколько в этом случае можно говорить о «золотом веке» исторического капитализма. Например, неясно, было ли это время чем-то лучше хобсбаумовского «века капитала» (1848–1875), который наблюдатели конца XIX века считали беспрецедентным со времен Великих географических открытий (см. главу 3). Если взять среднегодовые темпы роста ВВП или более трудно учитываемый «акционерный капитал» за 25-летний период, с 1950 по 1975 год, и сравнить их с соответствующими показателями 50-летнего периода с 1820 по 1870 год, как это делает Эндрю Глин и его соавторы, то такое утверждение окажется справедливым. Но в этих показателях происходит смещение в пользу производства в узком смысле этого слова в ущерб торговле. И если взять показатели со смещением в пользу торговли и сравнить период 1950–1975 годов с таким же по продолжительности периодом 1848–1975 годов, то результаты этих двух «золотых веков» могут оказаться не столь различными.

Как бы то ни было, с точки зрения, занятой в этом исследовании, 1950–1960-е годы, как и 1850–1860-е годы, составляют еще одну (Д — Т) фазу материальной экспансии капиталистического мира-экономики, то есть период, в течение которого избыточный капитал направлялся в торговлю и производство товаров в достаточно массовом масштабе, чтобы создать условия для новой кооперации и разделения труда внутри и среди отдельных правительственных и деловых организаций капиталистического мира-экономики. Безусловно, скорость, масштаб и возможности превращения избыточного капитала в товары в американском цикле были больше, чем в любом предыдущем. Тем не менее фаза материальной экспансии 1950–1960-х годов напоминала все остальные в одном важном отношении: само ее развертывание завершилось серьезным усилением конкурентного давления на все правительственные и деловые организации капиталистического мира-экономики и последующим массированным изъятием денежного капитала из торговли и производства.

Переключение произошло в решающие 1968–1973 годы. Именно тогда депозиты в так называемых евродолларах, или рынок евровалюты, пережили резкий скачок вверх, за которым последовали двадцать лет стремительного роста. И именно тогда система фиксированных паритетов между основными валютами разных стран и долларом США и между долларом США и золотом, существовавшая на всем протяжении фазы материальной экспансии, была заменена системой гибких или плавающих валютных курсов — системой, которую некоторые (например: Aglietta 1979b: 831) считают и не системой вовсе, а формой кризиса ранее существовавшей системы.

Трудно дать здесь однозначную оценку. С одной стороны, накопление растущей массы мировых ликвидных активов на депозитах, которые не контролировало ни одно правительство, оказывало все большее давление на правительство в вопросе манипулирования валютными курсами и процентными ставками для привлечения или отталкивания ликвидных активов, находящихся на оффшорных рынках, чтобы не допустить нехватки или избытка в своих собственных экономиках. С другой стороны, постоянные изменения курсов основных национальных валют и разницы в процентной ставке увеличили возможности для капитала, остающегося на оффшорных денежных рынках, расти за счет торговли и валютных спекуляций.

В результате такого развития к середине 1970-х годов объем чисто валютных операций, совершаемых на оффшорных денежных рынках, многократно превысил стоимость мировой торговли. С этого времени финансовая экспансия стала непреодолимой. По одним оценкам, к 1979 году торговля иностранной валютой составила 17,5 триллиона долларов или более чем в одиннадцать раз больше всей стоимости мировой торговли (1,5 триллиона долларов); через пять лет торговля иностранной валютой выросла до 35 триллионов долларов, или почти в двадцать раз больше всей стоимости мировой торговли, которая также выросла, но только на 20 % (Gilpin 1987: 144). По другим оценкам, ежегодные операции на одном только лондонском рынке евро-долларов в шесть раз превышали стоимость международной торговли в 1979 году и почти в двадцать пять раз — семью годами позже (Walter 1991: 196–197).

По утверждению Роберта Гилпина (Gilpin 1987: 144), «революция», возможно, не слишком громкое слово для описания произошедших изменений в мировой экономической ситуации. Эндрю Уолтер (Walter 1991: 200) не сомневается в точности этого описания. На его взгляд,

наиболее поразительным событием последних нескольких десятилетий является либерализация потоков капитала между крупными странами и невиданным ростом евროрынков, который составлял в среднем 30 % в год, начиная с 1960-х. Это настолько превзошло рост мировой торговли, что финансовые потоки теперь заметно преобладают над реальными потоками между странами в количественном выражении.

Эти изменения он называет «глобальной финансовой революцией».

ДИНАМИКА ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

Итак, вернемся к «революционным» преобразованиям, пережитым мировым капитализмом около 1970 года. При рассмотрении с точки зрения, занятой в этом исследовании, финансовая экспансия 1970–1980-х годов действительно кажется преобладающей тенденцией в процессах накопления капитала в мировом масштабе. Но она вовсе не кажется «революционной» тенденцией. Подобные финансовые экспансии повторялись, начиная с XIV века, отражая реакцию капитала на усиление конкурентного давления, которое неизменно наступало вслед за каждым серьезным ростом мировой торговли и производства. Масштаб, охват и техническая сложность текущей финансовой экспансии, конечно, намного шире предыдущих финансовых экспансий. Но больший масштаб, охват и техническая сложность — это всего лишь продолжение сложившейся тенденции *longue durée* исторического капитализма к формированию еще более сильных блоков правительственных и деловых организаций в качестве ведущих сил накопления капитала в мировом масштабе.

Формирование этих более сильных блоков всегда было составной частью кризиса и противоречий предыдущего доминирующего блока. Чтобы понять логику продолжающегося преобразования мирового капитализма, нам нужно сосредоточить внимание на кризисе и противоречиях распадающегося американского режима. Это зашло намного дальше, чем может означать недавний триумф американского капитализма над советским коммунизмом. Все чаще такие триумфы напоминают те «прекрасные времена», которые, как правило, наступали между сигнальным и терминальным кризисами всех доминирующих режимов накопления. Быстрее, чем при любом предыдущем режиме, *belle époque* американского режима, рейгановская эпоха наступила и прошла, только усилив, а не решив противоречия, которые лежали в основе предыдущего сигнального кризиса.

Признаки наступающего кризиса американского режима появились в 1968–1973 годах в трех различных, но тесно связанных между собой областях. В военном отношении американская армия столкнулась с серьезными трудностями во Вьетнаме; в финансовом отношении Федеральной резервной системе оказалось сложно, а затем и невозможно сохранять способ производства и регулирования мировых денег, установленный в Бреттон-Вудсе; и в идеологическом отношении крестовый поход американского правительства против коммунизма постепенно начал утрачивать свою легитимность как внутри страны, так и за рубе-

жом. Кризис быстро нарастал, и к 1973 году американское правительство отступило по всем фронтам.

На протяжении 1970-х годов стратегия американских властей отличалась пренебрежительным отношением к выполнению функций мирового правительства. Правящие группы в Соединенных Штатах словно решили, что, поскольку они больше не могут управлять миром, его следует предоставить самому себе. В результате произошла еще большая дестабилизация того, что осталось от послевоенного мирового порядка, и резкое падение американского влияния и престижа во время Иранской революции и кризиса с заложниками в 1980 году.

Наступление текущей фазы финансовой экспансии капиталистического мира-экономики с центром в Соединенных Штатах было составной частью и первым признаком этого кризиса. В 1968 году внезапно начался стремительный рост ликвидных активов рынка евродолларов с центром в Лондоне. В результате этого взрывоподобного роста в 1971 году американское правительство вынуждено было отказаться от фикции золотодолларового валютного стандарта, а в 1973 году Федеральная резервная система и связанные с ней центральные банки вынуждены были признать свое поражение в борьбе за сдерживание растущей волны спекуляций против системы фиксированных валютных курсов, которая преобладала в крупных финансовых операциях на протяжении стадии материальной экспансии 1950–1960-х годов. С этого времени на рынке — прежде всего на рынке евродолларов — стал господствовать процесс, который фиксировал цены различных национальных валют по отношению друг к другу и к доллару.

Формирование рынка евродолларов, или евровалюты, было непреднамеренным следствием американского режима накопления. Зачаточный «рынок долларовых депозитов» впервые появился в 1950-х годах, став прямым следствием «холодной войны». Коммунистические страны вынуждены были держать долларовые авуары для торговли с Западом, но они не могли разместить эти активы в Соединенных Штатах, чтобы не допустить их замораживания американским правительством. Таким образом, эти авуары размещались в европейских банках, главным образом в Лондоне, который поначалу перерасмещал эти средства в американских банках. Но вскоре лондонские банки осознали преимущество, которое давало обладание средствами в форме того, что стало называться евровалютой, то есть валютой, которая «находилась и использовалась за пределами страны, где она имела статус законного платежного средства» (Versluysen 1981: 16, 22).

Коммунистические долларовые авуары были очень незначительными, и рынки евровалюты никогда бы не стали доминирующим фак-

тором в мировых финансах, если бы не массированная миграция американского корпоративного капитала в Европу в конце 1950—начале 1960-х годов. Крупные американские транснациональные корпорации были наиболее важными вкладчиками на нью-йоркском валютном рынке. Поэтому естественно, что крупнейшие нью-йоркские банки поспешили выйти на рынок евродолларов не только затем, чтобы воспользоваться преимуществом более низких затрат и большей свободы действия, связанным с оффшорными банковскими операциями, но и затем, чтобы избежать серьезных потерь во вкладах. В результате к 1961 году они производили около 50 % всех операций в евродолларах (de Cesso 1982: 11).

Таким образом, сложилась организационная структура, неконтролируемая центральными банками, которые регулировали предложение мировых денег в соответствии с системой фиксированных валютных курсов, принятой в Бреттон-Вудсе. Пока эта система опиралась на огромные золотые резервы и активное сальдо торгового баланса Соединенных Штатов, развитие рынка евродолларов способствовало, а не препятствовало стремлению американского правительства к усилению своего влияния внутри страны и за рубежом. Он укреплял роль доллара как мировых денег, облегчал глобальную экспансию американского корпоративного капитала и благодаря займам в Европе делал такую экспансию финансово самодостаточной.

Но рано или поздно совместная экспансия американской корпоративной деятельности за рубежом и рынков евровалюты должна была вступить в противоречие с национальными основами американского могущества.

Возрождение американской международной банковской деятельности грозило подрывом политических соглашений, которые сделали ее возможной. Внутри страны ослаблению политического неприятия международной экономической интеграции после Второй мировой войны способствовали два обстоятельства: во-первых, экономический интернационализм был представлен в качестве жизненно важной составляющей национальной безопасности; во-вторых, экономический интернационализм был представлен в качестве основы внутреннего процветания. В начале 1960-х годов международная финансовая интеграция начала вступать в конфликт и с национальной безопасностью, и с внутренним процветанием (Frieden 1987: 83).

Впервые противоречия проявились в 1963 году, когда администрация Кеннеди попыталась воспротивиться давлению, которое американские долги перед государственными и частными институтами оказывали на сокращающиеся американские золотые резервы, накладывая



Источник: Walter (1991: 167, 182).

Рис. 18. Американские золотые резервы и текущие обязательства, 1950–1972 годы

ограничения на американские ссуды иностранным государствам и американские инвестиции за рубежом. Суммарные американские долги перед «иностранцами» — не такая уж незначительная, но неизвестная доля которых, несомненно, состояла из долларовых авуаров американских корпораций, размещенных в иностранных и оффшорных банках, — начали превышать американские золотые резервы уже в конце 1950-х годов. Но к 1963 году, как показано на рис. 18, американских золотых запасов стало не хватать даже для иностранных монетарных властей и правительств, что было особенно важно из-за того влияния, которое такая ситуация оказывала на межправительственные властные отношения.

Попытка администрации Кеннеди решить проблему при помощи более жесткого регулирования американских частных займов и инвестиций за рубежом привела к обратным результатам. Как объяснил Юджин Бирнбаум из Чейз Манхэттен банк,

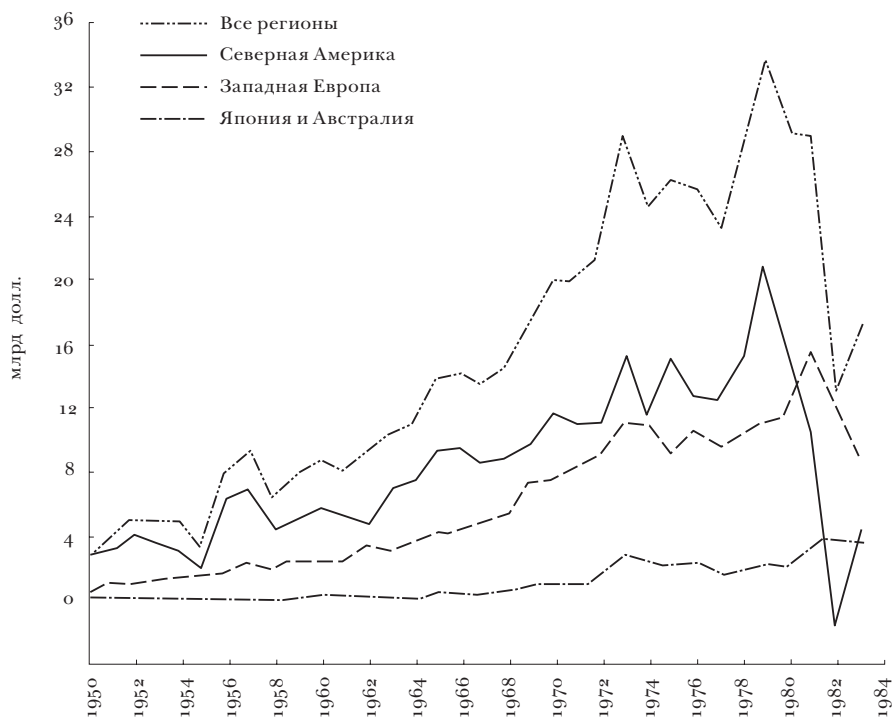
рынок международных долларовых финансов переместился из Нью-Йорка в Европу. Иностранные долларовые займы, которые прежде зависели

от решений американских правительственных органов, просто вышли из их юрисдикции. В результате появились огромные ликвидные активы и рынки — мир евродолларовых финансов, — неподконтрольные властям ни одной страны. (Цит. по: Frieden 1987: 85.)

Как показано на рис. 18, это накопление ликвидных средств на рынках евродолларов стало действительно взрывоопасным только после 1968 года. В таком случае возникает вопрос: что вызвало этот внезапный взрыв, который быстро стал одним из наиболее важных факторов дестабилизации и возможного разрушения послевоенного мирового валютного порядка? Поскольку американские транснациональные корпорации были тогда, наверное, самыми важными вкладчиками на рынках евродолларов, этот взрыв следует связывать с определенными изменениями в условиях их самовозрастания.

Около 1968 года такие условия радикально изменились. Более десяти лет прямые иностранные инвестиции Соединенных Штатов росли чрезвычайно быстро, удвоившись в период с середины 1950-х по середину 1960-х годов, причем прямые иностранные инвестиции Европы росли теми же темпами, начиная со скромной и достигнув вполне внушительной суммы (см.: рис. 19). Этот быстрый рост свидетельствовал о появлении новых рубежей для транснациональной экспансии американского корпоративного капитала благодаря перестройке Европы по американскому образцу и одновременной деколонизации Азии и Африки. Но этот рост неизбежно должен был достигнуть своих пределов.

Пока торговля и производство в западноевропейских государствах и в бывших колониях определялись неким сочетанием семейного и государственного капитализма, появившимся в результате распада мировой рыночной экономики XIX века, американский корпоративный капитал имел решающее конкурентное преимущество в завоевании рынков для реализации конечной продукции и приобретения сырья благодаря прямым инвестициям и вертикальной интеграции субпроцессов производства и обмена. Но по мере завоевания и реорганизации европейской и бывшей колониальной торговли и производства дальнейшая экспансия американских корпораций стала сдерживаться невероятно жестким насаждением организационных барьеров на вход, которые они создавали друг для друга. И — что еще хуже — европейский бизнес при решительной поддержке государства отвечал на вызовы этого «американского нашествия» (первое, напомним, произошло на полвека раньше), реорганизуя свою деятельность по американскому образцу и увеличивая прямые иностранные инвестиции.



Источник: Dunning (1988: 91).

Рис. 19. Отток прямых иностранных инвестиций стран с развитой рыночной экономикой по географическим регионам происхождения, 1950–1983 (в миллиардах долларов по ценам 1975 года и курсу доллара)

Экспоненциальный рост инвестиций в производстве и торговле завершился усилением конкурентного давления на ведущие деловые силы экспансии быстрее, чем на всех предыдущих фазах материальной экспансии. Как заметил Альфред Чандлер (Chandler 1990: 615–616), ко времени, когда Серван-Шрейбер заговорил о призраке «американского вызова — вызова, который не был ни финансовым, ни технологическим, а организационным, «распространением на Европу *организации*, которая все еще остается тайной для нас» (Servan-Schreiber 1968: 10–11), — все большее число различных европейских фирм смогло найти способы и средства эффективного ответа на вызов и самим превратиться в вызов для проверенных временем американских корпораций даже на внутреннем американском рынке. Европейский вызов американ-

скому корпоративному капиталу на американском рынке по-прежнему основывается прежде всего на товарном экспорте, а не на прямых инвестициях. Но, как показано на рис. 19, в 1964–1974 годах американская доля всех прямых иностранных инвестиций резко сократилась.

Американские корпорации не могли просто отстраниться и позволить европейским корпорациям обойти их в мировой борьбе за ресурсы и рынки при помощи прямых инвестиций. «В следующем десятилетии, — писали Стивен Хаймер и Роберт Роуторн (Humer and Rowthorn 1970: 81), — можно ожидать наступления периода острой мультинационализации (почти равнозначной бегству капитала), поскольку и американские, и неамериканские корпорации пытаются занять позиции на мировом рынке и оградить себя от вызовов со стороны друг друга». И прогноз Хаймера и Роуторна полностью подтвердился действительными тенденциями 1970-х годов. Конечно, после 1979 года буму прямых инвестиций наступил конец, и это событие, как мы увидим, имело огромное значение. Но крах наступил только после серьезного возрождения прямых иностранных инвестиций Соединенных Штатов, которое позволило на время остановить сокращение доли Соединенных Штатов конца 1960-х — начала 1970-х годов (см. рис. 19). В целом между 1970 и 1978 годами накопленная стоимость прямых иностранных инвестиций Соединенных Штатов выросла более чем вдвое (с 78 миллиардов долларов до 168 миллиардов), а доля неамериканских (главным образом европейских) прямых иностранных инвестиций — более чем втрое (с 72 миллиардов долларов до 232 миллиардов), увеличив неамериканскую долю с 48 до 58 % (подсчитано по: Kirby 1983: 40).

Это усиление транснационализации американского и неамериканского капитала произошло в контексте растущего давления на закупочные цены сырья. В 1968–1973 годах основным проявлением давления к росту было то, что Э.Г.Фелпс Браун (Phelps Brown 1975) метко назвал «взрывом платежей». Реальная заработная плата в Западной Европе и Северной Америке росла на всем протяжении 1950–1960-х годов. Но если до 1968 года она росла медленнее производительности труда (в Западной Европе) или наравне с ней (в Соединенных Штатах), то в 1968–1973 годах она стала расти намного быстрее, вызвав тем самым резкое сокращение прибыли на капитал, вложенный в торговлю и производство (Itoh 1990: 50–53; Armstrong, Glyn and Harrison 1984: 269–276; Armstrong and Glyn 1986).

В конце 1973 года этот взрыв платежей дополнился ростом закупочных цен на сырье, связанным с «нефтяным шоком». В 1970–1973 годах такое растущее давление уже привело к двукратному росту цены на сырую нефть, импортируемую странами ОЭСР. Но в 1974 году те же цены

выросли втрое, углубив кризис прибыльности (Itoh 1990: 53–54, 60–68, table 3.3).

Рассмотрев имевшиеся данные, Макото Ито (Itoh 1990: 116) сделал вывод о том, что «перенакопление капитала по отношению к неэластичному предложению рабочей силы и сырья... сыграло более важную роль в начале нынешней депрессии, чем плохая макроэкономическая политика». Можно не сомневаться, что сигнальный кризис американского режима накопления конца 1960-х — начала 1970-х годов был обусловлен прежде всего избытком капитала, вкладываемого в товары, а не неспособностью национальных правительств — в частности, американского правительства — восполнить нехватку частных инвестиций в своих расходах. Когда разразился кризис, военное и невоенное кейнсианство американского правительства вполне было способно создавать у себя в стране и за рубежом эффективный спрос, необходимый для продолжения материальной экспансии капиталистического развития мира-экономики.

Тем не менее следует подчеркнуть, что, начиная с 1968 года, рост платежеспособного спроса в мире-экономике, вместо того чтобы завершиться ростом торговли и производства, как это было в 1950-х — начале 1960-х годов, завершился систематическим ростом издержек производства в мировом масштабе и массовым бегством капитала на оффшорные денежные рынки. Это «извращенное» следствие правительственного роста платежеспособного спроса было обусловлено не столько неумелым проведением макроэкономической политики, сколько появлением фундаментального противоречия между транснациональным ростом американского корпоративного капитала и национальными основами мирового могущества Соединенных Штатов.

Как уже было отмечено ранее, не американский корпоративный капитал начал послевоенную фазу материальной экспансии капиталистического мира-экономики: это сделало глобальное военное кейнсианство американского правительства. Тем не менее транснациональная экспансия американского корпоративного капитала была одновременно важным средством и следствием стремления американского правительства к мировому господству.

Вместе с международным положением доллара и ядерным превосходством мультинациональная корпорация стала одним из краеугольных камней американской гегемонии. Эти три элемента американского могущества пересекались друг с другом и усиливали друг друга... Американское политическое и военное превосходство, связанное со Второй мировой войной, было необходимой предпосылкой преобладающего положения американ-

ских мультинациональных корпораций в мировой экономике. Но верно и обратное: корпоративный экспансионизм, в свою очередь, стал основой международного политического и военного влияния Америки (Gilpin 1975: 140).

Отношения взаимозависимости, которые связывали глобальную экспансию сетей власти американского правительства с транснациональной экспансией сетей накопления американских корпораций, не исключали конфликтов интересов и противоречий. Как отмечает Гилпин (Gilpin 1975: 145), главный конфликт интересов был связан с политикой правительства Соединенных Штатов по отношению к Японии на протяжении 1950–1960-х годов. В интересах национальной безопасности американское правительство поддерживало японский экспорт и, более того, терпимо относилось к закрытости Японии для американских инвестиций — закрытости, которая вынудила американские корпорации искать выхода на японский рынок для продажи лицензий на свои технологии японским корпорациям. Только после ухода из Вьетнама и восстановления отношений с Китаем американское правительство стало более восприимчивым к жалобам американских корпораций на японскую торговую и инвестиционную политику.

Но по иронии судьбы наиболее серьезные противоречия между стремлением американского правительства к мировому могуществу и транснациональной экспансией американского корпоративного бизнеса развились не там, где их взаимозависимость была наиболее слабой — в Восточной Азии, а там, где она была наиболее сильной, — в Западной Европе.

Здесь американское правительство использовало «план Маршалла» и перевооружение как средства интеграции в единый рынок отдельных внутренних экономик европейских государств и настаивало на том, чтобы к американским дочерним компаниям на складывающемся Общем рынке относились как к «европейским» корпорациям. Благодаря этой политике Западная Европа быстро стала наиболее плодотворной почвой для транснациональной экспансии американских корпораций, и эта экспансия, в свою очередь, еще больше усилила интеграцию Западной Европы в американский режим правления и накопления.

С точки зрения Гилпина (Gilpin 1975: 141), эти отношения взаимозависимости между американскими правительственными и деловыми органами «мало чем отличались от отношений между британскими правительствами и торговыми компаниями, которые господствовали в мировой экономике в XVII–XVIII веках». Замечая такое сходство, Гилпин с одобрением приводит рассуждение Кари Левитт о том, что,

дочерние предприятия и отделения крупных многонациональных корпораций с центром в Америке изменили ориентацию более ранних европейских торговых компаний на получение сырья и организацию поставок промышленных товаров. В новом меркантилизме по-прежнему корпорация, базирующаяся в метрополии, прямо осуществляла предпринимательскую функцию и получала «венчурную прибыль» от своих инвестиций. Она организовывала сбор или получение сырья, необходимого для метрополии, и поставляла во внутренние районы промышленные товары, независимо от того, были ли они произведены в «своей» или «чужой» стране (Levitt 1970: 23–24).

Как уже было отмечено ранее, несмотря на важность аналогии между многонациональными корпорациями XX века и акционерными декретными компаниями более ранних эпох, ее не следует переоценивать. Для наших нынешних целей основное различие между этими двумя видами деловой организации заключается в том, что акционерные декретные компании были покорными инструментами экспансии государственной власти, а транснациональные корпорации XX века — нет. Вовсе не будучи покорными инструментами государственной власти, последние вскоре превратились в наиболее важный ограничитель этой власти.

И лучшей иллюстрацией этого различия служит сравнение включения Западной Европы после Второй мировой войны в сети американской власти с включением индийского субконтинента в сети английской власти в конце XVIII — начале XIX века. В последнем случае этим делом занималось частично государственное, а частично деловое предприятие (Ост-Индская компания), которое получило от британского правительства соответствующие полномочия на открытие Южной Азии для британской торговой и территориальной экспансии в обмен на торговые привилегии; при этом не следует забывать, что такие привилегии могли быть отозваны британским правительством в любое время. Компания делала большую работу по выполнению своих институциональных задач, но, как только такая работа была выполнена, начался постепенный отзыв торговых привилегий. Так, британское правительство получило территориальную империю и источник дани, без которой Лондон не смог бы воспроизводить свое мировое финансовое превосходство на протяжении такого долгого времени.

Включение Западной Европы во властные сети американского государства после Второй мировой войны, напротив, было предпринято самим американским правительством. Как только правительство своими действиями подготовило почву для благоприятной «пересадки» американских корпораций, последние в большом числе вторглись в Европу,

но их роль в усилении американского господства ограничивалась интернализацией в свои техноструктуры ключевых компонентов европейского рынка и рабочей силы. Хотя американское правительство пыталось сохранить определенный контроль над этой «пересадкой» американского бизнеса на европейскую почву, подчиняя дочерние отделения американских корпораций американскому торговому законодательству и предпринимая шаги по регулированию оттока американского капитала, такие «пересаженные» компании почти сразу стали предпринимать самостоятельные действия, которые американское правительство, действуя в одиночку или совместно с европейскими правительствами, не могло контролировать. И — что еще хуже — возрастание самостоятельности этих компаний сопровождалось ослаблением роли Вашингтона в регулировании и производстве мировых денег.

Переход контроля над мировыми ликвидными активами из частных рук в государственные и из Лондона и Нью-Йорка в Вашингтон, произошедший при президенте Рузвельте и Генри Моргентау, был необходимым условием последующего глобального кейнсианства, посредством которого американское правительство превратило системный хаос 1930–1940-х годов в американско-советский раздел сфер влияния в 1950–1960-х годах. Но с перемещением американского корпоративного капитала для занятия новых рубежей, открытых этим превращением контроль над мировыми ликвидными активами начал возвращаться из государственных рук в частные и из Вашингтона в Лондон и Нью-Йорк. Как выразился Эндрю Уолтер (Walter 1991: 182), «Лондон вновь стал центром международной финансовой деятельности, но эта деятельность была связана с долларом, а главными игроками были американские банки и их клиенты».

Непосредственный ответ американского правительства на возрождение крупных частных финансов в производстве и регулировании мировых денег должен был вновь подтвердить центральное значение Вашингтона в обеспечении мировых ликвидных активов. Из-за отсутствия какой-либо жизнеспособной альтернативы доллару в качестве основной международной резервной валюты и средства обмена отказ от золотодолларового валютного стандарта завершился установлением чисто долларового стандарта. Вместо того чтобы снизиться значение американского доллара в качестве мировых денег возросло, и то, что прежде существовало неформально, теперь было закреплено формально (Cohen 1977: 232–238).

На протяжении пяти лет, с 1973 по 1978 год, этот чисто долларový стандарт, казалось, обеспечивал правительству Соединенных Штатов беспрецедентную свободу действий в производстве мировых денег.

Система плавающих валютных курсов... устраняла всякую необходимость для Соединенных Штатов контролировать свой дефицит платежного баланса независимо от его источника, потому что теперь можно было выпускать в международное обращение бесконечное число неконвертируемых долларов. Следовательно, продолжая обесценивать доллар в попытке восстановить конкурентоспособность в производстве товаров, Соединенные Штаты больше не были обременены проблемой создания профицита счета текущих операций для покрытия существующего дефицита... На деле проблема сальдо американского платежного баланса попросту исчезла (Parboni 1981: 89–90).

Продолжающийся рост рынков евродолларов, конечно, создал дополнительный источник мировых денег, которые не контролировались американским правительством и которые могли быть перехвачены другими правительствами. Однако для получения займов на рынке евродолларов необходимо было удовлетворять требованиям кредитоспособности, которые, как правило, включали ограничение растущего дефицита платежного баланса и минимальное соблюдение принципа надежных денег. Только Соединенные Штаты «могли перехватывать ресурсы остального мира без ограничений, просто выпуская свою валюту (Parboni 1981: 47).

Как мы вскоре увидим, сеньоражные привилегии Соединенных Штатов не были такими уж неограниченными, какими они казались в середине 1970-х годов. Но на протяжении нескольких лет эти привилегии служили для американского правительства и бизнеса главными конкурентными преимуществами в усиливающейся межкапиталистической борьбе за мировые рынки и источники сырья. Свободная денежно-кредитная политика Соединенных Штатов позволяла им получать иностранные энергоресурсы и продавать американские товары внутри страны и за рубежом за счет европейских и японских конкурентов. Кроме того, это обеспечивало американский бизнес ликвидными активами, необходимыми для поддержания стремления к международной экспансии при помощи прямых инвестиций и иностранных займов.

Первое преимущество было тесно связано с автоцентричностью американской экономики, в отличие от экстравертности западноевропейских и японской экономик. Зависимость последних от внешней торговли, оцениваемая по сумме импорта и экспорта, разделенной на национальный доход, была почти втрое больше, чем у Соединенных Штатов. Так как Соединенные Штаты сами были крупным производителем нефти, а Япония и страны Западной Европы (за более поздним исключением Норвегии и Британии) — нет, различие в зависимости от иностранных энергоресурсов было намного больше. Стимулируя серьезный рост чис-

того американского импорта нефтепродуктов — с 2,1 миллиона баррелей в день в среднем в 1960–1969 годах до 6,9 миллиона баррелей в 1973–1978 годах, — свободная денежно-кредитная политика Соединенных Штатов привлекала поставки энергоресурсов в американскую экономику и тем самым усиливала конкурентное давление на западноевропейские и японскую экономики. Усилению этой тенденции способствовала политика официальных и рыночных цен, проводимая правительством Соединенных Штатов (установление ценового потолка на нефть, добываемую из скважин внутри страны, уже в 1972 году). В результате в первой половине 1979 года средняя стоимость нефти в Соединенных Штатах была на 40 % ниже уровня мирового рынка (Parboni 1981: 34–35, 53–54).

Это ценовое преимущество дополнялось преимуществом выгоды от последовательного обесценивания доллара, создаваемого быстрым ростом американской денежной массы. Это обесценивание увеличивало американский экспорт и доходы, снижая стоимость американской продукции на иностранных рынках и делая иностранную продукцию более дорогой на американском рынке. В более экстравертной экономике, чем американская (как в Британии в XIX веке), рост цен на импорт, связанный с обесцениванием национальной валюты, привел бы к росту внутренних производственных издержек и, следовательно, цен на экспорт, снизив падение, связанное с обесцениванием. Но автоцентричность американской экономики гарантировала сильное, хотя и временное положительное влияние от обесценивания доллара по отношению к другим валютам на американское производство и добавленную стоимость. В результате в 1973–1979 годах сравнительные успехи американской экономики по отношению к Западной Европе и — в меньшей степени — Японии заметно выросли (Parboni 1981: chs 3–4; Calleo 1982: 139; Strange and Tooze 1982; Boltho 1993).

Этот рост показателей не был связан с уменьшением глобального охвата американских сетей накопления. Напротив, как было отмечено ранее, в 1974–1979 годах сокращение доли Соединенных Штатов в прямых иностранных инвестициях полностью прекратилось. Благодаря полному снятию в январе 1974 года всех ограничений на движение иностранного капитала американские органы денежно-кредитного регулирования освободили избыточное предложение долларов, создав тем самым средства для самовозрастания американского капитала не только внутри страны, но и за рубежом.

Свобода действий американского правительства не была безграничной. Переход к системе гибких валютных курсов освободил американское правительство от ограничений платежного баланса, которые присутствовали в старой системе фиксированных валютных курсов. Но он

тем не менее привел к появлению новых ограничений, которые американское правительство не могло игнорировать в течение долгого времени, не рискуя серьезно ослабить свое привилегированное положение в мировой валютной системе.

С одной стороны, падение системы фиксированных валютных курсов придало новый импульс финансовой экспансии, увеличив риски и неопределенность в торгово-промышленной деятельности корпоративного капитала. Корпоративный капитал участвовал в валютной торговле и спекуляциях и при режиме фиксированных валютных курсов. «Но в целом ответственность центральных банков за сохранение фиксированных курсов освобождала управляющих корпоративными финансами от необходимости беспокоиться насчет ежедневных колебаний» (Strange 1986: 11). При системе гибких валютных курсов, напротив, корпоративный капитал сам должен был следить за ежедневными колебаниями валютных курсов. Движение на корпоративных банковских счетах денег в различных валютах вынуждало корпорации заниматься продажей валюты заранее, чтобы оградить себя от нехватки на своих счетах из-за изменений валютных курсов, в которых указываются ожидаемые поступления и платежи. Кроме того, колебания обменных курсов стали главным фактором, определяющим изменения в корпоративных денежных позициях, продажах, прибыли и активах в различных странах и валютах. Для защиты от этих изменений у корпораций не было иного выбора, кроме дальнейшей геополитической диверсификации своей деятельности. Круговое движение, таким образом, обеспечивалось

плавающими и изменчивыми валютными курсами, увеличивая риски для транснациональных корпораций и делая их в ответ еще более «многонациональными». Но эта долгосрочная стратегия, в свою очередь, привела к обострению краткосрочных потребностей в защите от валютных рисков, увеличив тем самым объем операций в финансовом казино (Strange 1986: 12–13).

Такое круговое движение способствовало росту рынков евродолларов, став еще более важной движущей силой при системе гибких валютных курсов. Изменчивость валютных курсов увеличивала риски и неопределенность не только для финансов транснациональных корпораций, но и для финансов правительств, особенно правительств, которые управляли крайне экстравертными внутренними экономиками. Больше остальных от этого нового валютного режима пострадали правительства стран «третьего мира». Как отмечает Сьюзен Стрейндж (Strange 1986: 13), изменчивые валютные курсы увеличивали риск и неопределен-

ность для них «еще больше, чем для мобильных транснациональных компаний. Последние по крайней мере имели множество продукции, множество стран, в которых они работали, и армию хорошо оплачиваемых и хорошо осведомленных налоговых консультантов и финансовых менеджеров для решения этой проблемы».

Общий объем поступлений в страны «третьего мира» от экспорта, выплат за импорт, национальный доход и правительственный доход колебались вместе с изменениями курсов между американским долларом, в котором рассчитывалась большая часть экспорта, другими ведущими валютами, в которых рассчитывалась значительная часть импорта, и их собственными национальными валютами. По сути, с начала 1970-х годов изменения этих валютных курсов были единственным наиболее важным фактором, определявшим положение стран «третьего мира» в иерархии прибавочной стоимости в капиталистическом мире-экономике. Но большинство этих стран просто не имело финансовых средств, необходимых для того, чтобы защититься от колебаний. Поэтому их главный вклад в рост «финансового казино» рынков евровалюты был на стороне спроса, а не на стороне предложения, то есть благодаря их спросу на средства для преодоления разрушительных последствий финансовых кризисов, а не благодаря вкладам, направленным на предотвращение или использование этих кризисов с выгодой для себя.

Усиление межкапиталистической конкуренции 1970-х годов тем не менее сделало некоторые страны «третьего мира» не просто вкладчиками, но и главными вкладчиками на рынках евровалюты. С обострением борьбы за мировые энергоресурсы избыточный капитал во все большей степени переходил из рук американских, западноевропейских и японских правительственных и деловых органов к государствам, которым посчастливилось иметь в пределах своей юрисдикции большие и экономические запасы сырой нефти. Поскольку только часть этой огромной и постоянно растущей массы «нефтяной ренты» могла быть повторно использована ее получателями в производственной или другой полезной деятельности, значительная часть этой ренты «парковалась» или вкладывалась в рынки евровалюты, где она приносила сравнительно высокую прибыль и могла свободно использоваться. Эта тенденция восходит в своих истоках к началу 1970-х годов, когда за несколько лет цена на сырую нефть выросла вдвое. Но первый нефтяной бум конца 1973 года, взвинтивший за несколько месяцев цены на сырую нефть вчетверо,

не только создал 80 миллиардов «нефтедолларов» в виде излишков, которые банкам нужно было возвращать в оборот, вследствие чего возросла важность

финансовых рынков и институтов, работающих на них, но и ввел новый, иногда решающий и обычно весьма непредсказуемый фактор, влияющий на платежный баланс потребителей и в конечном итоге самих стран (Strange 1986:18).

Крупнейшими странами-импортерами нефти были, конечно, сами крупные капиталистические государства. Их попытки защитить свои экономики от растущей неопределенности с энергоресурсами либо при помощи дефляционной политики, направленной на создание активного сальдо платежного баланса, либо при помощи займов на рынке евровалюты усилили межкапиталистическую конкуренцию и подстегнули дальнейшую финансовую экспансию. Кроме того, как отметил Марцелло де Секко (de Cesso 1982: 12), замена вкладчиков евровалюты из числа частных и государственных институтов ведущих капиталистических стран частными и государственными институтами стран, занимающихся экспортом нефти, сопровождалась дальнейшим выходом за пределы рынка евровалюты. Как только система фиксированных валютных курсов была заменена плавающими курсами, правительства и центральные банки Группы десяти (десять наиболее важных капиталистических государств) попытались установить некий общий контроль над рынками евровалюты или по крайней мере наблюдение за ними. Для этого они согласись не «парковать» нежелательные излишки в своих официальных валютных резервах на рынке евровалюты, как они делали раньше, и поручили Банку Англии действовать при их поддержке в качестве последнего кредитора в критической ситуации для банков, работающих на рынке евродолларов. Для этого необходимо было ввести определенное государственное регулирование частных банковских операций. Но точно так же как десятью годами ранее нью-йоркские банки ответили на попытки администрации Кеннеди регулировать их деятельность за рубежом переводом своих операций на связанный с Лондоном нерегулируемый рынок евродолларов, так и в середине 1970-х годов возглавлявшееся Соединенными Штатами содружество банков, которые контролировали рынок евродолларов в Лондоне, ответили на куда более умеренные попытки регулирования Группы десяти переводом своих операций на по-настоящему оффшорные денежные рынки, многие из которых располагались в бывших британских колониях.

Иными словами, замена фиксированных валютных курсов гибкими была связана не со сдерживанием, а с ускорением тенденции правительств наиболее влиятельных капиталистических государств к утрате контроля над производством и регулированием мировых денег. В таких обстоятельствах попытка американского правительства использовать

складывающийся чисто долларový стандарт для поддержки самовозрастания американского капитала внутри страны и за рубежом никак не помогла восстановлению главенства Вашингтона в крупных финансовых операциях. Напротив, она еще больше подорвала влияние совокупности национальных центральных банков, на которых покоилось такое главенство.

Так, свободная американская валютная политика 1970-х годов в сочетании с двухъярусными ценами на сырую нефть в Соединенных Штатах и с полной либерализацией американских частных кредитов и инвестиций за рубежом усилила тенденции, вызвавшие взрывоподобный рост оффшорных денежных рынков. Предоставив американскому бизнесу дополнительные денежные средства и стимулы для опережения конкурентов в присвоении мировых энергоресурсов и в транснационализации процессов производства и обмена, такая политика обеспечила рост нефтяной ренты и корпоративных денежных потоков, который привел к экспансии евровалютного бизнеса. И эта экспансия, в свою очередь, стала главным источником мировой инфляции.

Раньше другие страны — не Соединенные Штаты — должны были поддерживать определенное равновесие в своем платежном балансе. Им необходимо было «заработать» деньги, которые они хотели потратить за рубежом. Теперь они могли взять их займы. С ликвидностью, которая, как тогда казалось, могла бесконечно расти, страны, считавшиеся кредитоспособными, не имели больше никаких внешних сдержек в своих расходах за рубежом... При таких обстоятельствах дефицит платежного баланса сам по себе перестал быть автоматическим ограничением внутренней инфляции. Страны с дефицитом могли брать бесконечные займы у волшебной машины ликвидности. Многие страны... просто присоединились к Соединенным Штатам, не став приспосабливаться к высоким ценам на нефть. Не удивительно, что мировая инфляция продолжала расти на протяжении всего десятилетия, а опасения насчет краха частной банковской системы становились все более острыми. Долги все чаще «реструктуризировались», а многие бедные страны стали совершенно несостоятельными (Calleo 1982: 137–138).

В этой ускоряющейся инфляции и росте валютных неурядиц 1970-х годов можно заметить — в новом и более сложном виде — динамику, типичную для сигнальных кризисов всех предыдущих системных циклов накопления. Как и во всех таких циклах, быстрый рост мировой торговли и производства завершился усилением конкурентного давления на ведущие силы экспансии и последовательное сокращение прибыли на капитал. И, как и на всех предыдущих фазах сокращения прибыли, усло-

вием восстановления или сохранения высокой прибыли, по утверждению Хикса, служит отказ от ее повторного вложения в рост торговли и производства.

Вместо этого американская денежно-кредитная политика 1970-х годов пыталась привлечь капитал для продолжения материальной экспансии капиталистического мира-экономики с центром в Соединенных Штатах, хотя эта экспансия стала главной причиной роста издержек, рисков и неопределенности для корпоративного капитала вообще и американского корпоративного капитала в частности. Не удивительно, что только часть ликвидных активов, созданных американскими денежно-кредитными органами пошла в новое торговое и производственное оборудование. Большая часть этих активов превратилась в нефtedоллары и евродоллары, которые постоянно воспроизводились при помощи механизмов частного межбанковского создания денег и вскоре вновь появлялись в мировой экономике в качестве конкурентов долларов, выпущенных правительством Соединенных Штатов.

В конечном итоге эта растущая конкуренция между частными и государственными деньгами не принесла никакой пользы ни американскому правительству, ни американскому бизнесу. С одной стороны, рост частного предложения долларов освобождал все большее число стран от ограничений платежного баланса в конкурентной борьбе за мировые рынки и ресурсы, подрывая тем самым сеньоражные привилегии американского правительства. С другой стороны, рост государственного предложения долларов наполнял оффшорные денежные рынки большим объемом ликвидных средств, чем тот, что можно было спокойно и с пользой пустить в дело вновь. В результате члены возглавляемого Соединенными Штатами содружества банков, которые контролировали бизнес евровалюты, вынуждены были отчаянно конкурировать друг с другом в продвижении денег в страны, считавшиеся кредитоспособными, и, по сути, снижать стандарты для оценки кредитоспособности. Если бы она зашла слишком далеко, такая конкуренция легко могла бы завершиться общим финансовым крахом американского правительства и американского бизнеса.

К 1978 году правительство Соединенных Штатов столкнулось с выбором между вступлением в конфронтацию с космополитическим финансовым сообществом, которое контролировало рынок евровалюты, продолжив свою свободную валютную политику, и попыткой приспособления при помощи более строгого соблюдения принципа надежных денег. В конечном итоге возобладали капиталистическая рациональность. Начиная с последнего года президентства Никсона и еще более решительно при президентстве Рейгана, американское прави-

тельство выбрало второй путь. И, поскольку был создан новый «незабываемый союз» между государственной властью и капиталом, свобода американской валютной политики, которой отличалась вся эпоха «холодной войны», сменилась беспрецедентной жесткостью.

В результате наступила *belle époque* рейгановской эры. Отталкиваясь от Броделя (Бродель 1992), Хобсбаума (Hobsbawm 1968) и других источников, на которых основывалось и наше исследование, Кевин Филлипс (Phillips 1993: ch. 8) подчеркивал поразительное сходство между общим влиянием финансов на Соединенные Штаты в 1980-х годах, на Британию в эдуардовскую эпоху, на Голландию в «париковую» эпоху и на Испанию в гемуэзскую эпоху. «Чрезмерная озабоченность финансами и терпимое отношение к долгам были типичными для великих экономических держав на последней стадии. Они предвещали экономический спад» (Phillips 1993: 194).

Филлипс сосредоточил внимание на издержках «финансиализации» для низших и средних страт экономической власти, которые вступили в стадию зрелости.

Финансы не могут взрастить [многочисленный средний] класс, потому что лишь незначительная часть населения — голландцев, британцев или американцев — может разделять прибыль, получаемую на фондовой бирже и в коммерческих банках. Главенство производства, транспорта и торговли, напротив, обеспечивает более широкое национальное процветание, когда простой человек может работать на производственных линиях, в шахтах, на заводах, судах и в сетях. Как только на смену этой стадии экономического развития приходит следующая, с более четким обособлением капитала, квалификации и образования, большие общества со средним классом утрачивают нечто жизненно важное и уникальное — и в Соединенных Штатах конца XX столетия вновь повторилось то, чего многие опасались (Phillips 1993: 197).

Аналогичную тенденцию, как отмечает Филлипс, можно увидеть даже раньше — в габсбургской Испании. Закладывание значительной части будущих испанских доходов немецким и гемуэзским банкирам сопровождалось «финансиализацией» самого испанского общества. «Ограниченное денежное богатство, безответственные финансы и праздный класс рантье сыграли важную роль в упадке, который длился в Испании 100–150 лет после путешествий Колумба» (Phillips 1993: 205). В Испании, сетовал Гонсалес де Селлориго в начале 1600-х годов,

разверзлась пропасть между богатыми и бедными, и преодолеть ее невозможно. У нас есть богатые, кичащиеся своим богатством, или бедные, кото-

рые просят подавание, но у нас нет людей среднего достатка, ни богатство, ни бедность которых не мешает им заниматься своим делом в соответствии с естественным законом (Цит. по: Elliott 1970a: 310).

Наше исследование показало, что у социальной поляризации под действием финансовой экспансии, помимо Испании конца XVI века, имеются и другие, еще более ранние исторические предшественники. На самом деле одним из наиболее ярких таких предшественников является Флоренция эпохи Возрождения. Ни в какое другое время, ни в каком другом месте социально поляризующие последствия «финансиализации» не были более очевидны (см. главу 2). С этой точки зрения, все последующие финансовые экспансии были вариациями на тему, которая впервые была сыграна в тосканском городе-государстве.

Но наше исследование также показало, что внутренняя поляризация во время финансовых экспансий была неотъемлемой составляющей продолжающихся процессов концентрации капитала в мировом масштабе в обоих смыслах этого слова — движения к общему центру и роста силы, плотности или интенсивности. Как было отмечено в главе 3, на всех предыдущих фазах финансовой экспансии капиталистического мир-экономики оба типа концентрации капитала происходили одновременно: один разворачивался в организационных структурах цикла накопления, подходившего к концу, а другой предвосхищал появление нового режима и цикла накопления.

Оставляя в стороне проблему того, можно ли концентрацию второго рода обнаружить в нынешней ситуации, — проблему, к которой мы вернемся в Эпilogue, — следует признать: концентрация первого типа действительно была одной из наиболее важных черт рейгановской эпохи. Ибо внезапный переход от крайне свободной к крайне жесткой денежно-кредитной политике, произведенный Федеральной резервной системой при Поле Волкере на последнем году правления Картера, был только началом целого ряда мер, направленных не только на восстановление доверия к американскому доллару, но и на повторную централизацию в Соединенных Штатах мировых денег, контролируемых негосударственными организациями. Поэтому сокращение денежного предложения Соединенными Штатами сочеталось с четырьмя другими мерами.

Во-первых, американское правительство начало агрессивное соперничество за мобильный капитал по всему миру, сделав процентную ставку намного выше текущих темпов инфляции. Как показано на рис. 20, *номинальная* долгосрочная процентная ставка в Соединенных Штатах росла с середины до конца 1960-х годов. Но на всем протяжении 1970-х инфляция сохраняла *реальную* процентную ставку низкой (в середине 1970-х



Источник: World Bank (1985: 5).

Рис. 20. Долгосрочная процентная ставка в Соединенных Штатах, 1965–1984 (среднеквартальные данные)

корпорациям и финансовым институтам фактически неограниченную свободу действия в Соединенных Штатах. Особенно значимым в этом отношении было дерегулирование банковского дела в Соединенных Штатах. «Мигрировав» из Нью-Йорка в Лондон в 1960-х, а оттуда на «по-настоящему» оффшорные денежные рынки всего мира в 1970-х, в 1980-х годах операции нью-йоркской финансовой элиты могли наконец вернуться обратно, в страну, где они стали пользоваться такой же свободой действий, какую могло предложить любое другое место, и еще одним важным преимуществом, которого ни одно другое место предложить не могло, а именно социальной и политической близостью к тому, что по-прежнему оставалось наиболее важным центром мировой политики.

В-третьих, выиграв выборы с обещанием сбалансировать бюджет, администрация Рейгана положила начало, пожалуй, наиболее впечатляющему росту государственного долга в мировой истории. Ко времени прихода Рейгана в Белый дом в 1981 году дефицит федерального бюджета составлял 74 миллиарда долларов, а совокупный национальный долг — 1 триллион долларов. К 1991 году дефицит бюджета вырос вчетверо и составил более 300 миллиардов долларов; национальный долг также увеличился в четыре раза и составил почти 4 триллиона долларов. В результате в 1992 году общие федеральные выплаты по процентам составили 195 миллиардов долларов в год, что было равно 15 % всего бюджета, по сравнению с 17 миллиардами долларов и 7 % в 1973 году

годов она на какое-то время даже стала отрицательной). В начале 1980-х годов, напротив, высокая номинальная процентная ставка в сочетании с дефляционными тенденциями, созданными жесткой денежно-кредитной политикой, вызвали серьезный скачок в реальной процентной ставке.

Во-вторых, денежные стимулы для повторной централизации мобильного капитала в Соединенных Штатах были дополнены серьезным движением к «дерегулированию», которое дало американским и неамериканским

(Phillips 1993: 210; Kennedy 1993: 297). «В прошлом ведущий мировой кредитор, Соединенные Штаты, подобно Британии в 1914–1945 годах, заимствовали за рубежом столько, что стали крупнейшим мировым должником» (Phillips 1993: 220).

В-четвертых, этот впечатляющий рост национального долга в Соединенных Штатах был связан с эскалацией «холодной войны» с Советским Союзом — и прежде всего, хотя не только, Стратегической оборонной инициативой (СОИ) — и демонстрацией военных мышц недружественным режимам «третьего мира»: Гренаде — в 1983 году, Ливии — в 1986 году, Панаме — в 1989 году и Ираку — в 1990–1991 годах. Как и во всех предыдущих финансовых экспансиях, мобилизация этой «волшебной палочки», которая наделяла непроизводительные деньги производительной силой, не подвергая их опасностям и рискам, связаным с производственной деятельностью, как в описанном Марксом «отчуждении государства» посредством национальных долгов (см. Введение), вновь была связана с эскалацией межгосударственной борьбы за власть. И именно эта конкуренция за мобильный капитал, вызванная этой последней эскалацией межгосударственной борьбы за власть, перефразируя Вебера, позволила западному капитализму еще раз насладиться «прекрасным временем» беспрецедентного богатства и власти.

Критики капиталистического триумфа 1980-х обращают внимание на его недостатки и противоречия, о которых будет сказано в Эпилоге. Тем не менее всеобъемлющая оценка этих недостатков и противоречий требует предварительной оценки характера и степени самого триумфа. Эта предварительная оценка может быть начата только с признания плачевного состояния дел, которое стало причиной американского капиталистического контрнаступления конца 1970-х — начала 1980-х годов.

И здесь прежде всего следует помнить о том, насколько серьезным стал денежно-кредитный кризис 1970-х годов. Постоянные попытки восстановления ориентированного на Соединенные Штаты капиталистического мира-экономики перед лицом стремительно сокращающейся прибыли на капитал стали угрожать серьезным кризисом доверия к доллару как к жизнеспособным мировым деньгам. К 1978 году появились явные признаки того, что подобный кризис вот-вот разразится. Если бы этот кризис зашел еще дальше, от конкурентных преимуществ американского правительства и бизнеса, связанных с сеньоражными привилегиями, не осталось бы и следа. И — что еще хуже — он мог разрушить всю американскую кредитную структуру и международные сети накопления капитала, от которых американские богатство и власть стали зависеть больше, чем когда-либо (ср.: Aglietta 1979b: 831 и далее; Аглиетта и Орлеан 2006: 310–312).

Необходимо сказать, что западноевропейские государства могли позволить себе губительный кризис доверия к американскому доллару еще меньше, чем Соединенные Штаты. В отличие от Соединенных Штатов, бóльшая экстравертность и меньшие размеры их экономик делали их гораздо более уязвимыми перед колебаниями валютного курса из-за использования американского доллара в качестве международного средства обмена и платежа (Cohen 1977: 182; Aglietta 1979b: 833). Для снижения уязвимости центральные банки стран-членов Европейского экономического сообщества в апреле 1972 года согласились сдерживать колебания своих валют относительно друг друга, создав тем самым так называемую «валютную змею». Продолжавшая на протяжении следующих шести лет девальвация американского доллара убедила страны-члены ЕЭС в необходимости усиления этого механизма при помощи резолюции Совета Европы, принятой в декабре 1978 года, в соответствии с которой с марта 1979 года создавались Европейская валютная система и европейская денежная единица. Хотя экю не была валютой в собственном смысле слова, а представляла собой прежде всего расчетную денежную единицу, в случае дальнейшего углубления кризиса доверия к американскому доллару она вполне могла стать жизнеспособной альтернативой в качестве мировых денег (ср.: Parboni 1981: chs 4 and 5).

Угроза упадка американского доллара в качестве мировых денег (либо вследствие катастрофического краха системы кредита в Соединенных Штатах и во всем мире, либо вследствие появления альтернативной резервной валюты вроде экю) сама по себе была достаточно веским доводом для того, чтобы правительство Соединенных Штатов выказало большее почтение к канонам надежных денег, чем в 1970-х годах и вообще после нападок Ф.Д. Рузвельта на «старые фетиши так называемых международных банкиров». Для примирения Соединенных Штатов с космополитическим сообществом банкиров, контролировавших рынок евровалюты, были и другие веские причины.

В качестве одной из них можно назвать массовую транснационализацию процессов производства и обмена, которая началась в 1950-х годах. Предвидя дальнейшее усиление транснационализации американского и неамериканского корпоративного капитала в 1970-х годах, Стивен Химер и Роберт Роутон утверждали, что эта тенденция служила дурным предзнаменованием для системы национальных государств, в которых до сих пор происходило развертывание этого процесса.

Благодаря своей *международной гибкости* многонациональные корпорации делают бесполезными многие традиционные политические инструменты, налогообложение, ограничение кредитов, планирование инвестиции и т. д...

Имеет место глубокое противоречие между национальным планированием политических единиц и *международным планированием* корпораций, которое возрастет с ростом прямых инвестиций... Склонность многонациональных корпораций оседать и устанавливать связи повсюду придает экономике новый космополитический характер, и политике придется с этим считаться (Humer and Rowthorn 1970: 88–91; выделено мной. — Д. А.).

Стремительный рост рынка евровалюты с 1968 года был неотъемлемой составляющей появления этой космополитической структуры капиталистического мира-экономики. Он был следствием и причиной гибкости, с которой корпоративный капитал проникал в политические юрисдикции и покидал их, занимаясь эксплуатацией, консолидацией и расширением глобального охвата своей деятельностью. Но он был также следствием и причиной неспособности национальной экономической политики справляться со все более транснациональной системой деловых предприятий. В этом отношении несостоятельность денежно-кредитной политики Соединенных Штатов была наиболее важной.

Попытки американского правительства сохранить контроль над транснационализированным американским капиталом при помощи правовых средств и мягкой денежно-кредитной политики в лучшем случае были безрезультатными, а в худшем — вели к обратным результатам. В то же самое время сохраняющееся доминирование американского бизнеса в финансовых и нефинансовых отраслях транснационализированного капитала позволило американскому правительству превратить «саморегулирующийся» рынок евровалюты в «невидимое», но мощное орудие своего стремления к господству внутри страны и во всем мире. Если бы можно было найти простой способ взаимодействия с транснационализированными силами американского капитала, американскому правительству больше не о чем было бы заботиться.

Проблема, конечно, заключалась в том, что здесь нельзя было ограничиться простым изменением денежно-кредитной политики. Пренебрежение Соединенных Штатов принципами надежных денег со времен Рузвельта и Трумэна было обусловлено социальной целью — «новым курсом» — сначала внутри страны, а затем и на международной арене. Взаимодействие с крупными частными финансами означало отказ от всего, что отстаивало американское правительство на протяжении почти полувека не только в денежно-кредитных, но и в социальных вопросах.

Разрыв с этой традицией был непростым делом. Причиной быстрого и решительного разрыва, который произошел в 1978–1982 годах, был не только серьезный кризис доверия к доллару и надежда на то, что союз с крупными частными финансами даст Соединенным Штатам ог-

ромные новые средства для мирового господства. По всей вероятности, наиболее веской причиной было снижение отдачи от стремления американского правительства к власти другими средствами.

Когда 6 октября 1979 года Пол Волкер принял меры по ограничению предложения долларов и повышению процентной ставки на мировых финансовых рынках, он действовал прежде всего в ответ на кризис доверия к доллару.

Основная проблема заключалась в том, что второй раз за год корпорации, банки, центральные банки и другие инвесторы... прекратили принимать доллары в качестве универсальной валюты... Для Волкера стало очевидно, что крах доллара был вполне реальной возможностью, способной привести к финансовому кризису, и необходимостью ремонетизации золота, с которой Соединенные Штаты упорно боролись более десятилетия (Moffitt 1983: 196).

Но когда пять месяцев спустя он обратился к еще более жестким мерам, чтобы остановить рост американского и мирового денежного предложения, он действовал прежде всего, исходя из «бегства горячих арабских денег в золото» вслед за иранским кризисом с заложниками и советским вторжением в Афганистан. «После Ирана и Афганистана цены на золото снова рванули вверх... 21 января цены на него достигли высшей отметки — 875 долларов... *Business Week* категорично заявил, что за этим ростом цен стояли опасения арабов насчет Афганистана и Ирана» (Moffitt 1983: 178).

Как уже было отмечено ранее, кризис послевоенного американского валютного порядка с самого начала был связан с кризисом американской мировой гегемонии в военной и идеологической сферах. Крах системы фиксированных валютных курсов совпал с осложнением для американской армии ситуации во Вьетнаме — от наступления «Тет» в начале 1968 года до начала вывода войск после мирных соглашений 1973 года. В то же время растущие денежные и людские потери в безрезультатной войне, которая не представляла никакой прямой угрозы национальной безопасности Соединенных Штатов, ускорили серьезный кризис легитимности идеологии «холодной войны». Согласно Т. К. Гурру (Gurr 1989: II, 109), трудно сказать, были ли 1960-е «самым бурным десятилетием в американской истории». По-видимому, нет. Тем не менее со времен Гражданской войны правительство Соединенных Штатов не переживало более сильного кризиса легитимности, чем во время эскалации своего участия во вьетнамской войне в конце 1960-х — начале 1970-х годов.

Военный кризис и кризис легитимности мирового влияния Америки были двумя сторонами одной медали. Отчасти они были следствием ус-

пешного перевооружения Соединенных Штатов и идеологии «холодной войны» при переходе от системного хаоса 1930–1940-х годов к новому мировому порядку, основанному на американо-советском разделе сфер влияния — разделе, в котором, как показал «карибский кризис», главенствующую роль играло правительство Соединенных Штатов. К середине 1960-х годов они добились наибольших успехов в этом направлении. Но такие успехи осложняли запугивание американским правительством простых американцев для выделения денег, не говоря уже о пролитии крови, ради крестового похода против коммунизма, и убеждение иностранных союзников в том, что усиление и дальнейшая экспансия мирового могущества Соединенных Штатов лучше всего отвечает их национальным интересам.

Но отчасти такое сочетание военного кризиса с кризисом легитимности американского мирового влияния было следствием неспособности военно-промышленного аппарата Соединенных Штатов справиться с проблемами, которые поставила перед ним международная деколонизация. Включение множества недавно получивших независимость государств в жесткую структуру власти мирового порядка времен «холодной войны» с самого начала оказалось проблематичным. Возникновение движения неприсоединившихся государств в Бандунге в 1955 году лишь вновь подтвердило право на самоопределение, закрепленное в Хартии ООН, поддержанной Соединенными Штатами. И все же американское правительство воспринимало Бандунг как угрозу мировому порядку «холодной войны» или — что еще хуже — как просто «коммунистическую уловку» (ср.: Schurmann 1974: 296; McCormick 1989: 118–119).

Эти трудности с формированием «третьего мира», вопреки всем ожиданиям, способствовали успокоению Советского Союза и охлаждению коммунистического пыла. Основная причина этого заключалась в том, что полный суверенитет стран «третьего мира» представлял собой латентный и нарастающий вызов американскому могуществу в мире, потенциально гораздо более сильный, чем сам Советский Союз. Этот вызов был и экономическим, и политическим. Экономически переустройство Западной Европы и Японии по американскому образцу, то есть прежде всего распространение среди рабочих классов «высокого массового потребления» Ростов (Rostow 1960) и «фордистских норм потребления» Аглиетта (Aglietta 1979a) в сочетании с постоянной американо-советской гонкой вооружений оказывало огромное давление на мировые поставки сырья. В результате, заметно возросло стратегическое значение «третьего мира» как источника природных и людских ресурсов для удовлетворения нынешних и будущих потребностей экономик «первого мира». Экспансия и усиление деятельности

американских и западноевропейских транснациональных корпораций в «третьем мире» создавали высокоэффективные организационные связи между сырьем из «третьего мира» и покупательной способностью «первого мира». Но тем самым создавалась еще одна влиятельная заинтересованная группа — группа самих корпораций, стремившаяся сохранить максимальную нынешнюю и будущую гибкость в использовании ресурсов «третьего мира» во благо государств «первого мира».

Осуществление полных прав суверенитета странами «третьего мира» привело к сокращению и в конечном итоге полному исчезновению этой гибкости. Если бы эти страны были вольны распоряжаться своими природными и людскими ресурсами по своему усмотрению, включая их накопление или мобилизацию в стремлении к внутригосударственному, региональному или мировому могуществу, что всегда могли делать только суверенные государства, потребность в сырье, создаваемая экспансией американского режима накопления, неизбежно вызывала бы «чрезмерную» конкуренцию внутри и между странами «первого мира».

Это и произошло в 1970-х годах. После того как вьетнамская война показала, что самый дорогостоящий, технологически передовой и разрушительный военный аппарат, который когда-либо существовал в мире, оказался неспособным «укротить» один из беднейших народов в мире, американское правительство временно перестало считаться жандармом свободного мира. В результате возник вакуум власти, которым местные силы в открытом или молчаливом сговоре с Советским Союзом и его союзниками не преминули воспользоваться с самыми разными целями: для завершения процесса национального освобождения от остатков европейского колониализма (как в африканских колониях Португалии и в Зимбабве); для войны друг с другом в попытке реорганизовать политическое пространство окружающих регионов (как в Восточной Африке, Южной Азии и Индокитае); и для свержения проамериканских правителей (как в Никарагуа и Иране). На волне этой растущей турбулентности, которая не была создана ими и которую они не контролировали, но из которой они извлекли пользу в виде престижа и власти в качестве открытых антагонистов в мировом порядке «холодной войны», правящие круги Советского Союза выпустили из виду основную конфигурацию власти и направили свои войска в Афганистан, чтобы сделать то, чего не удалось сделать более мощной американской армии во Вьетнаме.

Это внезапное перевертывание властных отношений в мировой системе в пользу «третьего» и «второго» миров — Юга и Востока — само по себе оказало крайне угнетающее воздействие на буржуазию Запада вообще и Соединенных Штатов в частности. Но это перевертывание

было еще более угнетающим из-за его связи со столь же внезапной эскалацией межкапиталистической конкуренции, которая снизила реальную прибыль на капитал до «неразумного» уровня. Связь не была случайной. Цены на сырую нефть начали расти еще до «шока» 1973 года. Но именно фактическое признание американским правительством своего поражения во Вьетнаме в сочетании с развенчанием мифа о непобедимости Израиля во время войны Судного дня побудило ОПЕК встать на защиту своих членов от обесценивания доллара.

В сочетании с предшествующим взрывом платежей взрыв цен на нефть вынудил предприятия «первого мира» вступить в еще более острую конкуренцию за рабочую силу и энергоресурсы «третьего мира», а также за покупательную способность, которая появилась у некоторых стран «третьего мира» благодаря высоким реальным ценам на сырую нефть и другое сырье. Вскоре нерегулируемое превращение нефтедолларов в практически безграничные ссуды для избранных стран «третьего» (и «второго») мира превратило эту тонкую струйку в огромный поток. В течение нескольких лет казалось, что капитал стал настолько избыточным, что перестал вообще что-то стоить. Контроль над мировой покупательной способностью — начало и конец капиталистического накопления капитала — отошел от стран «первого мира», прямо или косвенно способствуя властным устремлениям стран «третьего» и «второго» мира.

Возможно, в отдельных случаях попытки американского правительства справиться с ситуацией посредством манипулирования региональным балансом сил, и были полезными, но все же они обернулись бедой именно там, где успех был наиболее важен, — на Ближнем Востоке. Попытка превратить Иран в главный рычаг американского влияния в регионе при помощи огромных финансовых вливаний полностью провалилась, когда на смену дружественному режиму шаха пришел недружественный режим аятолл. Этот новый провал американского мирового могущества, который не случайно повлек за собой кризис доверия к американскому доллару, второй нефтяной шок и советское вторжение в Афганистан, наконец убедил правительство Соединенных Штатов в том, что пришло время отказаться от традиции «нового курса», связанной с противостоянием крупным частным финансам, и вместо этого начать искать всеми доступными средствами поддержку последних в восстановлении влияния в глобальной борьбе за власть.

Возникший в результате «союз» принес прибыль, которая превзошла все самые радужные ожидания. Рецентрализацией покупательной способности в Соединенных Штатах почти сразу удалось достичь того, чего не смогла достичь американская военная мощь. Разрушительные

последствия ограничительной денежно-кредитной политики, высокая процентная ставка и дерегулирование в странах «третьего мира» быстро поставили их на колени.

Жесткая денежно-кредитная политика Соединенных Штатов привела к резкому сокращению спроса на сырье из «третьего мира». В результате, в 1980–1988 годах реальные цены на товарный экспорт с Юга упали почти на 40 %, а цены на нефть — на 50 % (United Nations 1990). И вместе со взлетом Лондонской межбанковской ставки предложения (ЛИБОР) на евродоллары с менее чем 11 % в середине 1977 года до более чем 20 % в начале 1981 года резко выросли и платежи по обслуживанию долга. Латиноамериканские платежи, например, увеличились с менее чем трети экспорта в 1977 году до почти двух третей в 1982 году. Последующее состояние фактического банкротства довершило возвращение богатства из стран «третьего мира» на мировые финансовые рынки (Frieden 1987: 142–143).

Пересказывая беседу с мексиканским инвестиционным управляющим, Джефффри Фриден (Frieden 1987: 143) дает нам наглядное описание этого возвращения. «Когда я побывал у него в сентябре 1982 года, он в отчаянии показал мне свою пустую приемную. “Полгода назад, — сказал он, — она была битком набита банкирами. Теперь они даже не отвечают на мои звонки”».

Словно по волшебству, шестеренки закрутились. Отныне банкирам из стран «первого мира» больше не нужно было упрашивать страны «третьего мира» взять у них займы избыточный капитал; теперь страны «третьего мира» сами просили у правительств и банкиров из стран «первого мира» кредиты, необходимые для того, чтобы удержаться на плаву во все более интегрированном, конкурентном и узком мировом рынке. К несчастью для Юга и счастью для Запада, страны «третьего мира» вскоре вступили в ожесточенную конкуренцию за мобильный капитал со странами «второго мира».

Воспользовавшись избытком капитала в 1970-х годах, некоторые из этих стран быстро присоединились к глобальному обороту капитала, взяв на себя самые серьезные финансовые обязательства (Zloch-Christy 1987). Когда капитала вновь стало не хватать, советский блок внезапно ощутил зябкий ветер конкуренции. Увязшие в «своем Вьетнаме» и столкнувшиеся с новой гонкой вооружений с Соединенными Штатами, атрофированные структуры советского государства начали рушиться.

И если для «третьего» и «второго» мира веселье закончилось, для западной буржуазии наступила *belle époque*, во многих отношениях напоминавшая «прекрасное время», которым наслаждалась европей-

ская буржуазия восьмьюдесятью годами ранее. Наиболее поразительным сходством между двумя этими *belles époques* было почти полное отсутствие со стороны тех, кто пользовался ее дарами, сознания того, что это внезапное и беспрецедентное процветание не было следствием разрешения кризиса накопления, который предшествовал этому прекрасному времени. Напротив, недавно обретенное процветание основывалось на переходе кризиса от одной совокупности отношений к другой. Повторное появление кризиса в еще более неприятных формах было только вопросом времени.

ЭПИЛОГ

СМОЖЕТ ЛИ КАПИТАЛИЗМ ПЕРЕЖИТЬ УСПЕХ?

Почти полвека тому назад Йозеф Шумпетер выдвинул двойной тезис о том, что «капиталистическая система не погибает от экономического краха», но что «сам ее успех подрывает защищающие ее общественные институты и “неизбежно” создаст условия, в которых она не сможет выжить» (Шумпетер 1995: 103–104). Сегодня это может показаться странным, но в то время, когда этот двойной тезис был впервые озвучен, первая его часть казалась менее правдоподобной, чем вторая. Капитализм как мировая система переживал тогда один из наиболее серьезных кризисов в своей истории и более уместным казался вопрос не о том, выживет ли капитализм, а том, в результате какого сочетания реформ и революций он погибнет (Arrighi 1990b: 72).

Во всяком случае, немногие были готовы побиться об заклад, что капитализм еще достаточно живуч, чтобы достичь во второй половине столетия тех же показателей общего экономического роста, которых он достиг за пятьдесят лет, которые предшествовали 1928 году — особая историческая возможность, с точки зрения Шумпетера. Основной тезис этого исследования заключается в том, что история может доказать правоту Шумпетера не единожды, а дважды. Его идея о возможности еще одного успешного этапа в истории капитализма безусловно доказала свою правоту. Но возможно, что в течение следующего полувека или около того история также докажет правоту его идеи о том, что каждый успешный этап создает условия, осложняющие выживание капитализма.

Основной мишенью Шумпетера была господствовавшая в то время идея о том, что замена «совершенной конкуренции» «монополистическими практиками» крупного бизнеса или «конкурентного» капитализма «монополистическим», по выражению марксистов, была связана с фундаментальным ослаблением более ранней способности капитализма преодолевать свои повторяющиеся кризисы и порождать со временем впечатляющий рост валового дохода и дохода на душу населения. Вопреки этой идее, утверждал Шумпетер, исторически «совершенная

конкуренция» вряд ли вообще когда-либо существовала, и уж, во всяком случае, она не могла служить образцом эффективности в содействии долгосрочному экономическому росту. Напротив, система делового предприятия, состоящего из крупных и сильных единиц контроля, обладала всеми возможными преимуществами перед «совершенной конкуренцией», не имея ее недостатков.

С одной стороны, конкуренция, которая действительно оказывала большое влияние на долгосрочный рост, то есть конкуренция, которая была вызвана появлением «новых товаров, новых технологий, новых источников сырья, новых типов организации», была сильнее при наличии крупных хозяйственных единиц, чем при их отсутствии. С другой стороны, ограничительные практики, к которым мог обращаться крупный бизнес и к которым он действительно обращался намного чаще и легче, чем мелкий, по сути, были необходимыми средствами создания «пространства... для долгосрочного планирования» и защиты бизнеса от «временной дезорганизации рынка». Поэтому «ограничения торговли... в конце концов... могут привести не только к более устойчивому, но и более быстрому росту производства по сравнению с совершенно неконтролируемым движением вперед, которое обязательно сопровождается катастрофами» (Шумпетер 1995: 148–149, 135).

Иными словами, для Шумпетера «конкурентные» и «ограничительные» практики были не взаимоисключающими чертами структур, противоположных рыночным, а обратной стороной одного и того же процесса созидательного разрушения, который в его схеме вещей был неотъемлемой составляющей капитализма.

Этот тезис не более парадоксален, чем, например, такой: автомобиль ездит быстрее, потому что у него есть тормоза... [Концерны], которые направлены на изготовление нового товара или внедрение новой технологии... либо на частичную или полную реорганизацию существующей отрасли... — агрессоры по природе, в их руках находятся эффективные орудия конкурентной борьбы. Лишь в редчайших случаях их вторжение не увеличивает количества и не повышает качества производимой продукции. Здесь сказывается как сам новый метод производства, даже если он никогда не используется на полную мощность, так и давление, которое он оказывает на уже действующие в отрасли фирмы. Но наступательное и оборонительное орудие агрессора включает не только цену и количество выпускаемого продукта, но и другие стратегические виды вооружений, воздействие которых сказывается за долгий срок, но в каждый дискретный момент времени сводится, как представляется на первый взгляд, лишь к ограничению производства и удерживанию высоких цен (Шумпетер 1995: 132).

Идея Шумпетера о потенциале роста, присущем капитализму большого бизнеса, не означала утверждения о том, что этот потенциал обязательно будет реализован. «Вполне может оказаться, — писал он, — что 30-е годы окажутся последним вздохом капитализма». С его точки зрения, Вторая мировая война, во время которой он писал свою работу, существенно увеличила вероятность того, что эта возможность действительно осуществится в переходе к социализму или что человечество, как он выразился, прежде чем «задохнется (или познает счастье) в темнице (или раю) социализма, вполне может сгореть в пожаре (или лучах славы) империалистических войн». Шумпетер хотел всего лишь доказать, что «нет никаких *чисто экономических* причин, по которым капитализм не смог бы взять новый успешный старт» (Шумпетер 1995: 223–224).

Независимо от того, соглашаемся мы или нет с деталями или даже основной идеей рассуждений Шумпетера, нет никаких сомнений в том, что капитализм большого бизнеса, при всех своих ограничительных практиках, за последние пятьдесят лет был таким же успешным, как и любой другой ранее существовавший капитализм. Но вопреки ожиданиям Шумпетера капитализм большого бизнеса получил возможность раскрыть весь свой потенциал роста именно благодаря лучам славы и пожару Второй мировой войны. Большой бизнес воспользовался этой возможностью, но сама возможность была создана (американским) большим правительством, которое выросло во время войны и стало еще больше, отвечая на вызов, брошенный ему коммунистической революцией в Евразии.

Писавший в то же время, что и Шумпетер, Карл Поланьи сосредоточил внимание в большей степени на правительстве, а не на бизнесе и выдвинул тезис, прекрасно дополнивший тезис Шумпетера. Если мишенью Шумпетера было предполагаемое превосходство мифической конкурентной эпохи капитализма, то мишенью Поланьи была идея XIX века о саморегулировании рынка. Эта идея, утверждал он, была «настоящей утопией».

Подобный институт не мог бы просуществовать сколько-нибудь долго, не разрушив при этом человеческую и природную субстанцию общества; он бы физически уничтожил человека, а среду его обитания превратил в пустыню. Общество, что вполне естественно, принимало меры самозащиты, но любые подобного рода меры причиняли ущерб принципу саморегулируемости, вносили дезорганизацию в хозяйственную жизнь, подвергая таким образом опасности общество, но уже с другой стороны. Именно это противоречие заставило рыночную систему развиваться в одном, жестко определенном направлении и в конце концов разрушило ту социальную орга-

низацию, для которой данная система служила фундаментом (Поланьи 2002: 13–14).

Комментируя социальные катастрофы, которыми сопровождалась окончательная ликвидация в 1930-х годах мирового порядка XIX века, Поланьи утверждал, что:

единственной альтернативой для этого опасного положения было установление международного порядка, который мог бы опереться на организованную силу, стоящую выше принципа национальных суверенитетов. Но такой шаг, разумеется, был в ту эпоху совершенно немыслим: ни одна европейская страна, не говоря уже о Соединенных Штатах, не пожелала бы подчиниться подобному порядку (Поланьи 2002: 34).

Когда Поланьи писал эти строки, администрация Рузвельта уже вовсю занималась формированием межгосударственных организаций, которые предвосхищали такой порядок. Как оказалось, ни Бреттон-Вудс, ни организации ООН, созданные в середине 1940-х годов, не в состоянии были выполнять функции мирового правительства, как надеялся Рузвельт. Тем не менее необычайное мировое могущество Соединенных Штатов в конце Второй мировой войны позволило американскому правительству самому прекрасно выполнять такие функции на протяжении почти двух десятилетий. В течение этого периода идея саморегулирующегося рынка была отвергнута в принципе и на практике американским правительством, властные стратегии которого вместо этого стали базироваться на совершенно иных основаниях. Одним из таких оснований было представление о том, что мировые рынки можно было восстановить и расширить только благодаря осознанным действиям правительств и крупных деловых организаций. Кроме того, американские действия основывались на четком сознании того, что такое восстановление и расширение мировых рынков, а также национальная безопасность и процветание Соединенных Штатов требовали серьезного перераспределения ликвидных активов от американской экономики в пользу остального мира. Это перераспределение первоначально, с точки зрения Рузвельта, должно было представлять собой распространение на весь мир его «нового курса». Но эта идея оказалась преждевременной. Тем не менее такое перераспределение произошло при Трумэне и последующих администрациях благодаря изобретению и умелому использованию «холодной войны» в качестве весьма действенного средства, позволяющего получить одобрение конгресса на выполнение функций мирового правительства в денежно-кредитной и военной сферах.

Впечатляющий рост торговли и производства, который капиталистическая экономика переживала в 1950–1970 годах, когда трумэновский порядок «холодной войны» оставался незыблемым, служит подтверждением тезиса Шумпетера о том, что потенциал для роста капитализма большого бизнеса был необычайно велик. Но это также служит контрфактическим подтверждением тезиса Поланьи о том, что мировые рынки могут приносить положительные, а не отрицательные результаты только в том случае, если ими управляют, и что само существование мировых рынков на протяжении сколько-нибудь продолжительного отрезка времени требует некоторого мирового правления. В свете этого внезапное возрождение в 1980-х годах веры XIX века в саморегулирующийся рынок и — одновременно — повторное открытие достоинств мелкого бизнеса теоретиками «гибкой специализации» и «неформализации» может показаться удивительным. Но эта тенденция не так странна или анахронична, как кажется на первый взгляд. По сути, она соответствует давней тенденции, впервые описанной Анри Пиренном, чередования фаз «экономической свободы» и «экономического регулирования» (см. главу 4).

Вполне возможно, что возрождение вытесненной ранее веры в свободный рынок и индивидуализм, типичное для 1980-х годов, означает очередное продолжительное движение маятника Пиренна к «экономической свободе». Сам успех регулируемых рынков в содействии экономической экспансии в 1950–1960-х годах дезорганизовал условия «экономического регулирования» и одновременно создал условия для расширенного воспроизводства «неформального» капитализма, типичного для XVI–XIX веков. Как и все предыдущие движения маятника, организационный толчок в одном направлении вызвал организационный толчок в обратном направлении.

Как отмечала Ларисса Ломниц относительно национальных экономик, «чем больше социальная система подвергается бюрократической формализации, регулированию, планированию, но при этом оказывается неспособной удовлетворять социальные потребности, тем больше она тяготеет к созданию неформальных механизмов, которым удастся ускользнуть от контроля системы». Эти неформальные механизмы «произрастают в пустотах формальной системы, процветают на ее неэффективности и ведут к ее закреплению, компенсируя недостатки и создавая фракции и группы интересов внутри системы». Формальные экономики создают свою собственную неформальность прежде всего потому, что, по словам Ричарда Адама, «чем больше мы организовываем общество, тем более невосприимчивым становится оно к нашим способностям его организовывать» (Lomnitz 1988: 43, 54).

То, что верно для национальных экономик, *a fortiori* верно и для миров-экономик, которые по определению включают множество политических юрисдикций и потому с трудом поддаются бюрократической организации, регулированию и планированию. И все же такие попытки сыграли важную роль в формировании и экспансии капиталистического мира-экономики в качестве противоположности тенденции к «неформализации». Успешное развитие формально организованного и регулируемого венецианского капитализма вызывало в качестве противоположной тенденции формирование неформально организованного и регулируемого генуэзского капитализма диаспор. Полное развитие генуэзского капитализма, в свою очередь, вызвало голландское возрождение формально организованного и регулируемого капитализма посредством формирования сильных акционерных декретных компаний. А после достижения этими компаниями своих пределов роста неформальный капитализм вновь взял верх в британском фритредерском империализме, который, в свою очередь, был вытеснен формальным капитализмом американского большого правительства и бизнеса.

Каждое движение маятника порождалось дисфункциями организационной основы — формальной или неформальной, — которая преобладала в начале этого движения. «Регулирующая» основа американского режима сложилась в ответ на дисфункции «дерегулирующей» основы британского режима. И потому сегодняшняя «дерегулирующая» основа может отражать новое движение капиталистического мира-экономики к «экономической свободе», как неявно было предсказано Пиренном восемьдесят лет тому назад.

Но также возможно, что это новое движение к «экономической свободе» будет прервано противоположными тенденциями, вызванными самими ее масштабом, интенсивностью и скоростью. Как показало наше исследование, каждое движение маятника Пиренна не возвращало организационные структуры капиталистического мира-экономики к исходной точке движения. Скорее структуры, которые появлялись в результате чередующихся движений маятника, были крупнее и сложнее более ранних. Во всех них черты структур, которые они замещали, сочетались с чертами структур, которые они возрождали. Более того, скорость каждого движения, оцениваемая по временному промежутку, который требовался каждому режиму для формирования, установления доминирования и достижения своих пределов, неуклонно возрастала вместе с масштабом и возможностями ведущих сил системных процессов накопления капитала.

В заключительной части главы 3 мы проследили эту закономерность в тенденции капиталистического накопления капитала к преодолению

своих имманентных организационных пределов средствами, которые, по выражению Маркса, «снова ставят перед ним эти пределы, притом в гораздо большем масштабе». Исторически кризисы перенакопления, которыми был отмечен переход от одной организационной структуры к другой, также создавали условия для появления гораздо более сильных правительственных и деловых организаций, способных к разрешению кризисов через воссоздание капиталистического мира-экономики на более широкой основе. Но, как было отмечено во Введении, этот процесс неизбежно ограничен во времени. Рано или поздно он должен достичь стадии, на которой кризис не сможет привести к появлению силы, достаточно сильной для воссоздания системы на более широкой основе. Или, если это произойдет, сила, которая появится из кризиса, может быть настолько сильной, чтобы довести до конца межгосударственную конкуренцию за мобильный капитал, которая, по словам Вебера, с XV века «создавала в высшей степени благоприятные условия для развития современного капитализма».

И имеются определенные признаки того, что мы, возможно, пришли к такой стадии. Отчасти нынешнее возрождение саморегулирующегося мирового рынка само по себе является серьезным вердиктом. Целые общества, страны и даже континенты, как в случае с Африкой южнее Сахары, объявлены «избыточными», ненужными для меняющейся экономики накопления капитала в мировом масштабе. В сочетании с крахом мирового могущества и территориальной империи Советского Союза исключение этих «избыточных» обществ и местностей из мировой системы снабжения вызвало множество проявлений вражды, зачастую сопряженных с насилием, по поводу того, «кто кого избыточней», или — еще проще — по поводу присвоения ресурсов, ставших редкими вследствие этого исключения. Вообще говоря, эта вражда описывалась не как выражение самозащиты общества от разрушения сложившихся образов жизни под влиянием усиливающейся мировой конкуренции, каковой она по большому счету и была. Скорее она описывалась как выражение атавистической ненависти или борьбы за власть между местными «головорезами», которые на самом деле в лучшем случае играли второстепенную роль. И пока подобные описания преобладают, существует вероятность того, что насилие в миросистеме в целом еще больше выйдет из-под контроля, чем сейчас, создав тем самым неразрешимые проблемы правопорядка для накопления капитала в мировом масштабе, как заметил Самир Амин в своей «Империи хаоса» (Amin 1992).

Невозможность сдерживания насилия в современном мире тесно связана с серьезным ослаблением современной системы территориальных государств как основного локуса мировой власти. Как было по-

казано в главе 1, предоставление прав самоопределения народам Азии и Африки сопровождалось наложением беспрецедентных ограничений на действительные права суверенитета национальных государств и формированием не менее беспрецедентных ожиданий насчет внутренних и внешних обязательств, связанных с суверенитетом. В сочетании с интернализацией мировых процессов производства и обмена в организационных областях транснациональных корпораций и появлением надгосударственных мировых финансовых рынков эти беспрецедентные ограничения и ожидания привели к ослаблению влияния национальных государств. Вопросы, прежде находившиеся в ведении национальных государств, стали решаться на более высоком или более низком уровне.

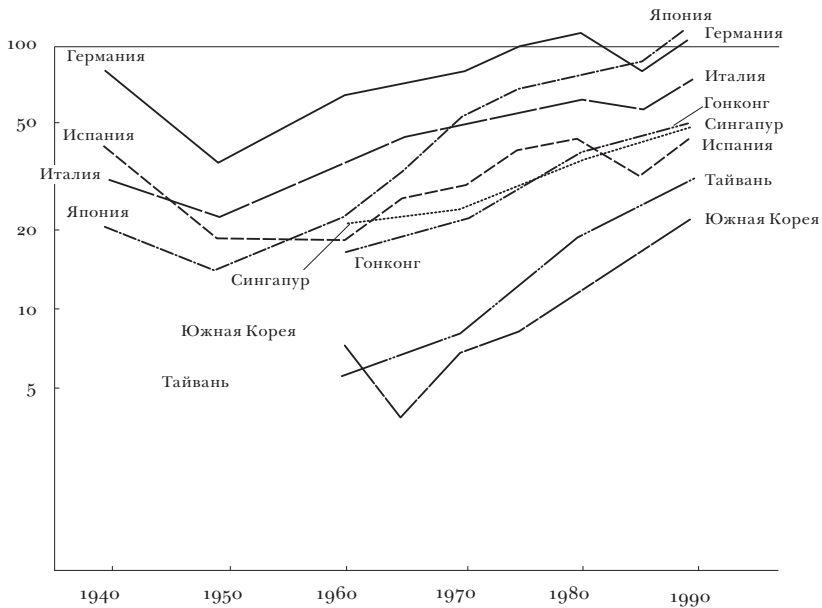
В последние годы наиболее значительное влияние на перемещение полномочий национального государства на более высокий уровень оказало стремление противодействовать растущему системному хаосу при помощи процесса формирования мирового правительства. Совершенно незапланированным образом и под давлением обстоятельств бездействующие надгосударственные организации, созданные администрацией Рузвельта в конце Второй мировой войны, внезапно стали пытаться выполнять наиболее важные функции мирового правления, которыми Соединенные Штаты не могли ни пренебречь, ни выполнять их в одностороннем порядке. Уже при второй администрации Рейгана — и вопреки ее первоначальным намерениям — МВФ начал действовать как мировое министерство финансов. При администрации Буша эта роль усилилась и — что еще более важно — Совет Безопасности ООН начал действовать как мировое министерство внутренних дел. И при правлении обеих администраций регулярные встречи «большой семерки» сделали этот орган все больше похожим на комитет по решению общих вопросов мировой буржуазии.

Вместе с оживлением этих надгосударственных организаций мирового правления администрация Буша заговорила о необходимости создания нового мирового порядка, который должен был прийти на смену переставшему работать послевоенному американскому порядку. Но сломать мировой порядок проще, чем построить. Непоколебимая вера администрации Буша в саморегулирование рынков и последовательное пренебрежение экономикой самих Соединенных Штатов, несмотря на непрекращающееся ухудшение ситуации в ней, стали причиной его поражения на президентских выборах 1992 года. Но проблемы, которые заставили искать формы межгосударственного мирового правления, никуда не исчезли. Вероятно, они и дальше будут определять действия американского правительства в этом направлении независимо от политической ориентации нынешней и будущих администраций.

Другой вопрос — приведет ли это к достижению поставленных целей. Сама степень и серьезность нынешнего кризиса перенакопления и высокая скорость, с которой он разворачивается, легко могут вызывать ситуацию, когда задача создания минимально действенных структур мирового правления выйдет за рамки ограниченных возможностей Соединенных Штатов и их союзников. Такой исход тем более вероятен с учетом того, что кризис сопровождался фундаментальным пространственным смещением эпицентра системных процессов накопления капитала. Подобные смещения происходили во всех кризисах и финансовых экспансиях, которыми сопровождался переход от одного системного цикла накопления к другому. По утверждению Пиренна, каждый переход к новой стадии капиталистического развития был связан со сменой руководства в процессах мирового накопления капитала. И, как заметил Бродель, каждая смена караула у командных высот капиталистического мира-экономики отражала «победу» «нового» региона над «старым». Пока неясно, наблюдаем ли мы смену караула у командных высот капиталистического мира экономики и начало новой стадии капиталистического развития. Но замена «старого» региона (Северная Америка) «новым» (Восточная Азия) в качестве наиболее динамичного центра процессов накопления капитала в мировом масштабе стала уже реальностью.

В первом приближении степень восточноазиатского рывка в процессах накопления капитала можно оценить, исходя из тенденций, отображенных на рис. 21. На рис. 21 показаны наиболее заметные случаи «наверстывания» со Второй мировой войны уровня дохода на душу населения «органического центра» капиталистического мира-экономики. Согласно определению, приведенному в другом месте, органический центр состоит из всех государств, которые в течение последних пятидесяти лет последовательно занимали высшие позиции в глобальной иерархии добавленной стоимости и благодаря этому устанавливали (в одиночку или сообща) стандарты богатства, которые все их правительства стремились поддерживать, а все остальные — достичь. Вообще говоря, членами органического центра на протяжении американского цикла были Северная Америка, Западная Европа и Австралия (Arrighi 1990a; Arrighi 1991: 41–42).

«Наверстывание» Японии было наиболее устойчивым и впечатляющим. Конечно, японское развитие в 1940–1950-х годах необычайно походило на немецкое и итальянское: все они в той или иной степени наверстывали в 1950-х потерянное в 1940-х. Тем не менее, начиная с 1960-х годов, японское наверстывание происходило намного быстрее, чем у бывших союзников по Оси. К 1970-м годам Япония по ВВП на душу на-



Источник: Woytinsky and Woytinsky (1953); World Bank (various years); Economic Planning Council (1977, 1982, 1988).

Рис. 21. Рост Восточной Азии в сравнительной перспективе (ВВП на душу населения, «органический центр» = 100)

селения догнала Италию, к 1985 году — Германию, а вскоре после этого и органический центр в целом.

На рис. 21 показано также, что до 1970-х годов, то есть до сигнального кризиса американского режима накопления, никакого регионального (восточноазиатского) «экономического чуда» на самом деле не было. В 1960-х годах Южная Корея была одним из слабых государств с низкими доходами (Cumings 1993: 24). И хотя во второй половине 1960-х годов ВВП на душу населения в Южной Корее стал быстро расти, это не позволяло возместить потери (по отношению к органическому центру) предыдущих пяти лет. Положение в двух городах-государствах — Гонконге и Сингапуре — было лучше, но не намного по сравнению с крупными государствами со средними доходами за пределами Восточной Азии, вроде Испании. Среди будущих «четырёх тигров», или «банды четырех», в 1960-х годах Тайвань добился наибольших успехов, хотя и остался в пределах страты с низкими доходами в мире-экономике. В общем и целом,

в 1960-х годах только японские показатели отвечали мировым стандартам. Как в модели «летающих гусей» Канаме Акамацу (Kojima 1977: 150–151), началу японского рывка предшествовал и способствовал региональный рывок. И в 1970-х, и прежде всего в 1980-х годах с кризисом усилий, направленных на достижение быстрого экономического роста во всем остальном мире, «исключительность» Восточной Азии начала проявляться во всей своей полноте (Arrighi 1991; Arrighi, Ikeda and Irwan 1993).

Как подчеркнул Брюс Камингс (Cumings 1987: 46), экономическое чудо Японии, Южной Кореи и Тайваня можно понять только с учетом «фундаментального единства и цельности региональных усилий в этом столетии». Обращая внимание на промышленный рост, Камингс считает длительный промышленный рост Японии, начавшийся после 1955 года, лишь немногим более успешным по сравнению с ростом 1930-х годов, который способствовал массовой индустриализации японских колоний.

Япония — одна из немногих имперских держав, разместившая современную тяжелую промышленность в своих колониях: сталелитейные, химические, гидроэлектрические предприятия в Корее и Маньчжурии, а также автомобильное производство в последней... К 1941 году число промышленных рабочих на Тайване, включая горную промышленность, составляло 181 000 человек. На протяжении 1930-х годов производство ежегодно росло в среднем на 8 %.

Еще более впечатляющим было промышленное развитие Кореи... К 1940 году 213 000 корейцев работали в промышленности, не считая шахтеров и сотни тысяч корейцев, которые мигрировали на фабрики или в шахты в самой Японии и в Маньчжурии. Рост чистой стоимости горной промышленности и производства в 1929–1941 годах составил 266 %. К 1945 году Корея имела промышленную инфраструктуру, которая, несмотря на серьезный перекос в сторону интересов метрополии, была наиболее развитой в «третьем мире» (Cumings 1987: 55–56).

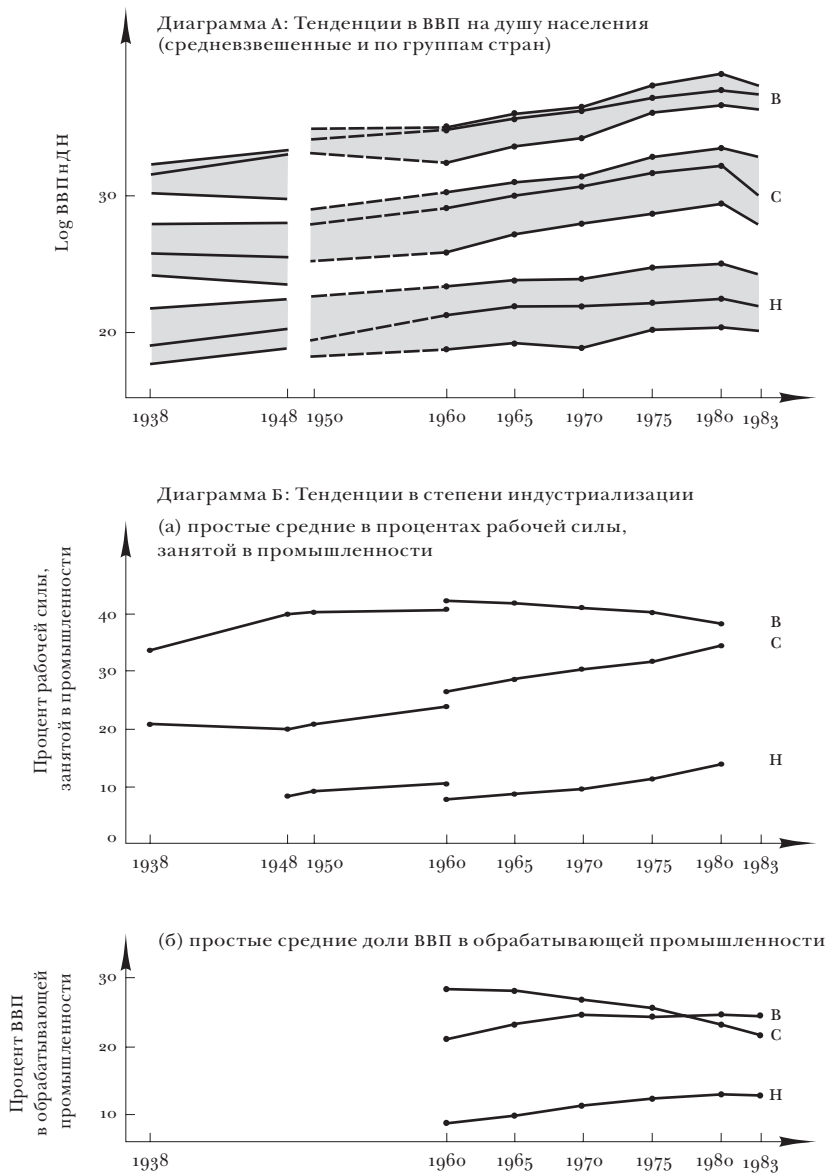
Как мы утверждали на протяжении всего этого исследования, темпы промышленного роста или производства в узком смысле этого слова — крайне ненадежный показатель успеха или провала государств в борьбе за конкурентное преимущество в капиталистическом мире-экономике. От эдуардовской Англии до бисмарковской Германии или сталинской России, независимо от скорости, промышленный рост сам по себе не слишком способствовал продвижению вперед в иерархии добавленной стоимости капиталистического мира-экономики. Исторически в отсутствие других, более важных, составляющих быстрая индустриализация

не приводила к сопоставимому сокращению существующего разрыва в добавленной стоимости. И — что еще хуже — она неоднократно приводила к огромным национальным бедствиям.

Так было, как мы показали, с впечатляющим промышленным ростом имперской Германии конца XIX — начала XX века; так было, как можно теперь добавить, с менее впечатляющим, но не менее серьезным промышленным ростом Японии и ее колониальных окраин 1930-х годов. При всей своей индустриализации в начале Второй мировой войны Япония оставалась государством со средними доходами и ВВП на душу населения, составляющим одну пятую от соответствующего показателя для органического центра, в экономическом положении, которое не слишком отличалось от того, которого она достигла до индустриализации 1930-х годов. Из имеющихся скудных сведений можно почерпнуть, что положение Кореи и Тайваня было не лучше, а возможно, даже и хуже. Быстрая индустриализация и серьезная эксплуатация связывала обе колонии со стратой с низкими доходами и ВВП на душу населения, составлявшим менее 10 % от органического центра (оценка на основе данных, приведенных в: Zimmerman 1962; Bairoch 1976b; Maddison 1983).

Быстрая индустриализация, конечно, превратила Японию в серьезную военную державу, что и было действительной целью стремления к индустриализации. Но вновь, как в случае с имперской и нацистской Германией, огромный рост военного и политического влияния в мире, которого Японии удалось достичь благодаря быстрой индустриализации, обернулся огромными потерями, как только она столкнулась со стремлением к власти приходившего в упадок (британского) и набравшего сил (американского) гегемонов. Как отмечает сам Камингс (Cumings 1987: 82), в межвоенный период Япония, «боровшаяся за статус ведущей державы, напоминала не столько летящего гуся, сколько мотылька, летящего на огонь».

Экономический рост Восточной Азии последних двух — трех десятилетий стал подлинным капиталистическим успехом, в отличие от катастрофического провала довоенного и военного роста, не благодаря быстрой индустриализации как таковой. Сокращающийся разрыв в степени индустриализации между странами с высокими доходами (нашим «органическим центром»), с одной стороны, и странами со средними доходами — с другой, был отличительной особенностью капиталистического мира экономики в целом с 1960-х годов. Но, как показано на рис. 22, это сокращение разрыва в индустриализации и его преодоление странами со средними доходами не привело к сокращению разрыва в доходах. Напротив, движение к индустриализации завершилось



Источник: Mitchell (1973: 780).

Примечание: В = страны с высокими доходами
С = страны со средними доходами
Н = страны с низкими доходами

Рис. 22. Разрыв в доходах и разрыв в индустриализации

в начале 1980-х годов резким ростом разрыва в доходах, особенно для группы со средними доходами.

Если говорить о восточноазиатском экономическом чуде в целом или о его рывке вперед, то он произошел благодаря тому, что некоторые политические юрисдикции региона избежали этой ловушки. В этих немногих случаях быстрый индустриальный рост сопровождался быстрым ростом в иерархии добавленной стоимости и избыточного капитала капиталистического мира-экономики. И в обоих отношениях японцы на голову опережали всех остальных в Восточной Азии и за ее пределами. Скорость и степень японского завоевания значительной части мировых доходов и ликвидности беспримерна в современном мире-экономике. Именно поэтому японский капиталистический класс можно отнести к подлинным наследникам генуэзского, голландского, британского и американского капиталистических классов во время их рывков вперед как новых лидеров системных процессов накопления капитала.

Как мы увидим, вовсе не ясно, насколько велика вероятность того, что складывающееся японское лидерство действительно перерастет в пятый системный цикл накопления. Но так или иначе после сигнального кризиса американского режима Япония продвинулась в системных процессах накопления капитала намного дальше, чем изображено на рис. 21. С одной стороны, кривые отражают показатели на душу населения. Но по численности населения Япония в среднем вдвое превосходила бывшую Западную Германию (к которой относится германская кривая) или Италию, втрое или вчетверо — Испанию или Южную Корею и почти в десять раз Тайвань или Сингапур и Гонконг вместе взятые. Поэтому по сравнению с другими переживавшими рост государствами рост доли Японии в мировой добавленной стоимости был более значительным, чем может показаться на основании данных о росте душевых доходов.

Более важно, что эта впечатляющая модернизация огромной демографической массы в стратифицированной структуре капиталистического мира-экономики сопровождалась не менее впечатляющим ростом в мире крупных финансов. Достаточно сказать, что уже в 1970 году 11 из 50 лучших банков мира, согласно *Fortune*, были японскими. Еще более впечатляющим был рост японской доли всех активов тех же 50 лучших банков: с 18 % в 1970 году до 27 % в 1980-м и 48 % в 1990 году (Ikeda 1993: tables 12–13). Кроме того, к концу 1980-х годов четыре крупнейших японских дома ценных бумаг стали основными гарантами еврооблигаций, а токийский рынок облигаций, валюты и ценных бумаг стал сопоставим по своим размерам с нью-йоркским (Helleiner 1992: 426–427).

Будучи менее ярким, чем японский, взлет Южной Кореи и Тайваня и городов-государств Сингапура и Гонконга сам по себе весьма внушите-

лен с точки зрения современного мира-экономики. Южная Корея и Тайвань — единственные государства, которые при американском режиме накопления успешно перешли из группы стран с низкими доходами в группу стран со средними доходами. И только Сингапуру и Гонконгу (а также Испании) удалось без больших трудностей подняться вверх среди стран со средними доходами (Arrighi, Ikeda and Irwan 1993; и рис. 21).

Повторим: дело было не в «индустриализации» самой по себе. В 1980-х годах другие государства региона переживали быструю индустриализацию, но не подъем в иерархии добавленной стоимости капиталистического мира-экономики. Так, темпы роста производства в Юго-Восточной Азии были одними из наиболее высоких в мире: в среднем темпы роста в 1980–1988 годах составляли 6,8 % в Таиланде, 7,3 % — в Малайзии и 13,1 % — в Индонезии, по сравнению со средними годовыми темпами роста в 3,8 % для всех стран, передававших информацию Всемирному банку, и 3,2 % для всех стран с высокими доходами (World Bank 1990: 180–181). И все же данные Всемирного банка показывают, что в тот же период все три страны ослабили позиции по отношению к органическому центру (не говоря уже о Японии и «четырех тиграх») в доходах на душу населения: отношение их ВВП на душу населения к ВВП на душу населения органического центра *сократилось* на 7 % в случае с Таиландом, на 23 % — в случае с Малайзией и на 34 % — в случае с Индонезией (Arrighi, Ikeda and Irwan 1993: 65, table 3.1).

Кроме того, в случае с «четырьмя тиграми» наиболее важной в их экономическом росте с 1970-х годов была степень, в какой они смогли стать активными участниками и главными получателями выгоды от финансовой экспансии. С конца 1960-х годов Сингапур был тесно связан с созданием азиатского долларового рынка и оффшорной базы для операций сети банков евровалюты. Вскоре последовал Гонконг, который в 1982 году стал третьим по величине финансовым центром в мире после Лондона и Нью-Йорка по количеству представленных в нем иностранных банков (Thrift 1986; Haggard and Cheng 1987: 121–122). Тайвань, в свою очередь, «специализировался» на накоплении валютных резервов в наличных. К марту 1992 года он имел 82,5 миллиарда долларов официальных резервов, возглавляя международный рейтинг, при этом заметно опередив Японию, которая занимала второе место с 70,9 миллиарда долларов (*The Washington Post*, 29 June 1992: A1). Южная Корея, единственная из четырех ставшая должником в 1970-х, продолжала пользоваться обильным кредитом в 1980-х (Haggard and Cheng 1987: 94), и даже пережила резкий рост притока прямых иностранных инвестиций — со среднегодовых 100 миллионов долларов в 1970-х годах до 170 миллионов долларов в 1984 году и до 625 миллионов долла-

ров в 1987 году (Ogle 1990: 37). Кроме того, подобно трем меньшим «тиграм», Южная Корея стала одним из крупнейших прямых иностранных инвесторов в Восточной и Юго-Восточной Азии. К концу 1980-х эти четыре тигра вместе обошли Соединенные Штаты и Японию в качестве ведущих инвесторов в странах Ассоциации стран Юго-Восточной Азии, обеспечив 35,6 % общего притока прямых иностранных инвестиций в 1988 году и 26,3 % в 1989 году (Ozawa 1993: 130).

Короче говоря, японскую и восточноазиатскую «исключительность» во время кризиса и финансовой экспансии американского режима накопления невозможно адекватно или достоверно оценить по продолжающемуся промышленному росту в регионе. Наиболее важным признаком превращения Восточной Азии в новый эпицентр системных процессов накопления капитала служит то, что некоторые ее юрисдикции серьезно поднялись по иерархии добавленной стоимости и мировых денег в капиталистическом мире-экономике. Конечно, доля добавленной стоимости восточноазиатского капиталистического «архипелага» все еще значительно меньше доли традиционных средоточий капиталистической власти (Северная Америка и Западная Европа), а частные и государственные финансовые институты этих традиционных мест по-прежнему контролируют производство и регулирование мировых денег. Как видно из соотношения 6 к 1 в «большой семерке», североамериканские и западноевропейские государства продолжают задавать тон на командных высотах капиталистического мира-экономики.

И все же в том, что касается *материальной* экспансии капиталистического мира-экономики, восточноазиатский капитализм уже стал играть ведущую роль в нем. В 1980 году транстихоокеанская торговля начала опережать трансатлантическую торговлю по стоимости. К концу десятилетия она была уже в 1,5 раза больше, причем торговля между странами с азиатской стороны стран тихоокеанского бассейна превосходила по стоимости торговлю через Тихий океан (Ozawa 1993: 129–130).

Это перемещение эпицентра материальной экспансии капитала из Северной Америки в Восточную Азию служит еще одним мощным стимулом для Соединенных Штатов в сохранении тенденции к формированию структур надгосударственного мирового правительства. Но оно также служит серьезным препятствием для действительного осуществления той же тенденции. Оно служит мощным стимулом, потому что формирование структур надгосударственного мирового правительства позволяет Соединенным Штатам и их европейским союзникам использовать жизнеспособность восточноазиатского капитализма для продления западной гегемонии в современном мире. Но оно служит серьезным препятствием, потому что жизнеспособность восточноазиатского

капитализма стала главным пределом и фактором нестабильности для разрушающихся структур американской гегемонии.

Противоречия между жизнеспособностью складывающейся капиталистической силы и все еще доминирующим капиталистическим порядком были характерны для всех переходов от одного системного цикла накопления к другому. В прошлом они разрешались в результате краха доминирующего порядка и смены караула у командных высот капиталистического мира-экономики. Чтобы оценить вероятность того, что именно это мы наблюдаем вновь, нам необходимо вкратце рассмотреть источники жизнеспособности складывающегося капитализма как неотъемлемой составляющей противоречий старого (американского) режима.

Появление японского капиталистического феникса из пепла японского империализма после Второй мировой войны восходит в своих истоках к установлению отношений политического обмена между американским правительством и японскими правящими группами. Благодаря этим отношениям японскому капиталистическому классу, как и генуэзскому капиталистическому классу четырем столетиями ранее, удалось экстернализовать издержки защиты и сосредоточиться исключительно на извлечении прибыли. Как отмечал Франц Шурман (Schurmann 1974: 142) во время расцвета режима Либерально-демократической партии, «как и в кулиджевской Америке 1920-х, основной заботой либерально-демократического правительства Японии был бизнес».

Положив конец японскому национализму, милитаризму и империализму, поражение во Второй мировой войне и американская оккупация стали важными составляющими необычайного послевоенного триумфа капитализма в Японии, заметно отличавшегося от того, что имел место в Западной Германии. Поражение во Второй мировой войне *ipso facto* переросло в крах японского империализма, а американская оккупация довершила начатое, уничтожив организационные структуры национализма и милитаризма. Такими были предпосылки новой послевоенной японской политической системы, «но контекстом, который окончательно позволил достичь полного триумфа, было восстановление мировой экономики Соединенными Штатами» (Schurmann 1974: 142–145).

Освобожденные от бремени оборонных расходов, японские правительства направили все свои ресурсы и силы в экономический экспансионизм, который обогатил Японию и позволил ее бизнесу проникнуть во все уголки мира. Война представляла проблему только тогда, когда народ и правительство консерваторов выступали против участия в иностранных войнах, вроде войн в Корее и Вьетнаме. Идя на уступки, которые были необходимы по Договору о безопасности с американцами, правительство стремилось

делать только то, что приносило экономическую выгоду японским предприятиям (Schurmann 1974: 143).

Американское покровительство с самого начала было важным источником прибыли для японских предприятий. Когда «случилась Корея и спасла нас», согласно известному замечанию Ачесона (см. главу 4), «мы включало и Японию» (Cumings 1987: 63). «Корейская война очертила северо-восточные границы тихоокеанского капитализма до 1980-х годов, и, став своего рода “планом Маршалла для Японии”, военные поставки позволили ей добиться впечатляющих промышленных успехов» (Cumings 1993: 31; см. также: Cohen 1958: 85–91; Itoh 1990: 142).

Перед началом «холодной войны» основной целью, которую преследовали Соединенные Штаты в Японии, было простое разоружение без большой заботы о возрождении японской экономики. Возрождение воспринималось как настоятельная потребность самой Японией и странами, против которых она совершила агрессию. Тем не менее, согласно американскому отчету о репарациях 1946 года, «при общем сравнении остроты потребностей Япония должна иметь последний приоритет» (Calleo and Rowland 1973: 198–199). Но менее года спустя начало «холодной войны» привело к полной перемене настроений.

Политика сдерживания Джорджа Кеннана всегда была ограниченной и экономической и исходила из идеи, что в мире существовало 4–5 производственных структур: одна была у Советов, четыре — у Соединенных Штатов, и положение должно было оставаться неизменным. В Азии интерес представляла только Япония. Остальные были «невоздержанными» режимами, а как можно было совместить сдерживание с невоздержанностью? Кеннан и его Группа планирования и координации политики сыграли ключевую роль в продвижении «обратного курса» в Японии (Cumings 1987: 60).

С началом «горячей» войны в Корее и «холодной войной», набирающей темп через американское и западноевропейское перевооружение, наиболее «невоздержанным» режимом вскоре стал американский. К 1964 году американское правительство потратило 7,2 миллиарда долларов на оффшорные приобретения и другие военные расходы. В целом за 20 лет, с 1950 по 1970 год, американская помощь Японии составляла в среднем 500 миллионов долларов в год (Borden 1984: 220). Военная и экономическая помощь Южной Корее и Тайваню была еще более значительной. В 1946–1978 годах помощь Южной Корее составила 13 миллиардов долларов (600 долларов на душу населения), а Тайваню — 5,6 миллиарда долларов (425 долларов на душу населения) (Cumings 1987: 67).

Американская «невоздержанность» привела не к уменьшению, а, наоборот, к увеличению американской заинтересованности в усилении японского регионального экономического могущества как средства американского политического влияния в мире. Уже в 1949 году американское правительство осознало пользу от «треугольной» торговли между Соединенными Штатами, Японией и Юго-Восточной Азией, учитывая «определенные преимущества в издержках производства различных товаров (первый набросок СНБ 48/1; цит. по: Cumings 1987: 62). Тем не менее на всем протяжении 1950-х годов американское правительство имело более важные приоритеты, чем сокращение издержек. Одним из таких приоритетов было восстановление промышленных мощностей Японии даже ценой воссоздания реформированной версии централизованных правительственных и деловых структур 1930-х годов, включая крупные банки, которые играли в них ключевую роль (Allen 1980: 108–109; Johnson 1982: 305–324). Еще одним приоритетом было оказание давления на сопротивляющихся европейских партнеров и, в частности, Британию в вопросе о присоединении Японии к ГАТТ (Calleo and Rowland 1973: 200–204).

Но, как только экономика Японии была восстановлена, а американская финансовая щедрость начала приближаться к своим пределам, на повестку дня вновь встало ограничение издержек, и роль Японии в региональной экономике Восточной Азии была полностью пересмотрена. Одним из первых проектов Уолта Ростоу, когда он вошел в администрацию Кеннеди в 1961 году, была

поддержка перехода Южной Кореи и Тайваня к экспортной политике и реинтеграция их с быстрорастущей японской экономикой. Впервые столкнувшись с внешнеторговым дефицитом, администрация Кеннеди стремилась перейти от дорогостоящих и изматывающих программ безопасности эйзенхауэровского правления к региональной подпитке, которая должна была положить конец непомерной помощи 1950-х годов и сделать союзников, вроде Кореи и Тайваня, более самостоятельными (Cumings 1993: 25).

В 1950-х годах Соединенные Штаты поддерживали *сепаратную* интеграцию Японии и ее бывших колоний в свои собственные сети торговли, власти и патронажа. В 1960-х годах под влиянием жестких финансовых ограничений они содействовали их *взаимной* интеграции в региональные сети торговли с центром в Японии. С этой целью американское правительство активно поддерживало Южную Корею и Тайвань в преодолении националистического недовольства колониалистской Японией и открытии своих дверей для японской торговли и инвестиций. При американской гегемонии Япония без каких-либо затрат получила

экономические районы, для получения которых путем территориальной экспансии в первой половине XX века ей пришлось прилагать огромные усилия и которых она в конечном итоге лишилась в катастрофе Второй мировой войны.

На самом деле Япония выиграла гораздо больше остальных экономических областей Восточной Азии. Благодаря вмешательству американского правительства она присоединилась к ГАТТ и получила привилегированный доступ к американскому рынку и военным расходам Соединенных Штатов за рубежом. Кроме того, американское правительство согласилось с административным закрытием японской экономики для иностранных частных предприятий, которое в случае с любым другим правительством стало бы основанием для начала крестового похода против противников свободного мира.

Разумеется, американским правительством двигала не благотворительность. Материально-техническое обеспечение, а также политика требовали, чтобы американское правительство опиралось — при необходимости через защиту от конкуренции со стороны американского крупного бизнеса — на несколько иностранных центров промышленного производства и накопления капитала, на которых покоилось превосходство свободного мира над коммунистическим. И это касалось Японии, которая была самым слабым из этих центров и имела самое большое стратегическое значение вследствие своей близости к театру продолжающихся военных действий Соединенных Штатов в Азии — сначала в Корее, затем во Вьетнаме и постоянно — в сдерживании Китая.

Япония также была наиболее подходящей «обслугой» того, что Джеймс О'Коннор (O'Connor 1973: ch. 6) назвал американским «государством войны и всеобщего благосостояния» («warfare-welfare state»). Польза от превращения японского бизнеса в посредника между американским платежеспособным спросом и дешевой азиатской рабочей силой, как отмечалось в первом проекте СНБ 48/1, стала особенно заметной в 1960-х годах, когда закручивание финансовых гаек стало угрожать финансовым кризисом в Соединенных Штатах. Именно этот надвигающийся кризис — больше, чем что-либо другое — сформировал контекст, в котором рост американского импорта из Японии стал взрывоопасным, утроившись в период с 1964 по 1970 год с последовательным превращением американского активного торгового баланса в дефицит объемом в 1,4 миллиарда долларов.

Этот лавинообразный рост японского экспорта на богатый американский рынок, а также активный торговый баланс сыграли решающую роль в стремительном рывке Японии в процессах мирового накопления капитала. Но он ни в коей мере не был связан с агрессивной неомеркантили-

стской позицией Японии. Скорее он был обусловлен растущей потребностью американского правительства в удешевлении поставок товаров, необходимых для осуществления своего стремления к власти у себя в стране и за рубежом. Без этой массовой закупки боевых средств и средств к жизни у японских производителей по намного более низкой цене, чем в Соединенных Штатах или где бы то ни было еще, рост американских расходов на социальные нужды внутри страны и военных расходов за рубежом привел бы к куда более сильным финансовым перекосам. Активный торговый баланс Японии не был причиной финансовых неурядиц американского правительства. Дело было в растущей расточительности американского «государства всеобщего благоденствия/войны». Японский капиталистический класс просто воспользовался возможностью извлечь прибыль из потребности Соединенных Штатов экономить на приобретении боевых средств и средств к жизни. Но при этом использовал стремление американского правительства к власти так же эффективно, как и любой другой капиталистический класс в свободном мире.

Короче говоря, до сигнального кризиса американского режима накопления Япония оставалась желанным для Соединенных Штатов гостем в закрытом клубе богатых и сильных стран Запада. Она являла собой образцовый пример того, что Иммануил Валлерстайн (Wallerstein 1979: ch. 4) назвал «развитием по приглашению». Но, вообще говоря, Япония была еще и очень осторожным гостем. Рост ее экспорта в Соединенные Штаты с самого начала регулировался административными средствами, а после того, как объем торговли с Америкой в 1971 году достиг 34 %, в действие вступили «добровольные» ограничительные соглашения (Calleo and Rowland 1973: 209–210). Не менее важно, как показано на рис. 19, что усиление конкурентной борьбы посредством роста прямых иностранных инвестиций вплоть до начала 1970-х годов оставалось исключительно американо-европейским делом.

Кризис перенакопления конца 1960-х — начала 1970-х годов полностью изменил ситуацию. Американское правительство перестало выкручивать руки своим европейским партнерам и восточноазиатским клиентам в вопросе о создании возможностей для капиталистического роста Японии. Вместо этого оно начало выкручивать руки японскому правительству с требованием ревальвации иены и открытия японской экономики для иностранного капитала и торговли. И после того, как восстановление дипломатических отношений с Китаем и заключение Парижских мирных соглашений в 1973 году ознаменовали собой конец войны Соединенных Штатов в Азии, американское давление на Японию в вопросе о перераспределении пользы от ее экономического роста усилилось. Американское правительство вспомнило, что

нужно закрыть ворота конюшни, но лошади уже и след простыл. Или, скорее, гуси улетели. Кризис перенакопления направил японский капитал на путь транснациональной экспансии, которая вскоре может революционизировать весь регион Восточной Азии и, возможно, придет на смену американскому режиму накопления.

Основная особенность этой экспансии заключалась прежде всего в расширенном воспроизводстве японской многослойной системы субподрядов делового предприятия. Как отмечают теоретики «неформализации» и «гибкой специализации», различные системы субподрядов распространились по всему миру с 1970-х годов. Но, как было показано в другом месте (Arrighi, Ikeda and Irwan 1993), японская система субподрядов, получившая в 1970–1980-х годах транснациональное распространение, в ключевых отношениях отличается от всех остальных новизн этой системы.

Во-первых, японская система опирается и стремится воспроизводить более централизованную структуру производственной деятельности, чем практики субподрядов крупного бизнеса других ведущих капиталистических стран. Она включает множество слоев, состоящих из первичных субподрядчиков (тех, кто берет субподряд непосредственно у самого высшего слоя), вторичных субподрядчиков (тех, кто берет субподряд у первичных субподрядчиков), третичных субподрядчиков и так далее, пока цепочка не достигнет нижнего слоя, который состоит из массы домохозяйств, заключающих субподряд на простые операции. Без помощи всех этих подчиненных слоев формально независимых субподрядчиков, отмечает Японская организация внешней торговли, «японский крупный бизнес пошел бы ко дну и утонул» (Okimoto and Rohlen 1988: 83–88). Этот аутсорсинг в японском крупном бизнесе развит намного лучше, чем в американском и европейском. Например, в 1973 году среди крупных автомобильных производителей общая добавленная стоимость на готовые автомобили составляла 18 % в Японии, 43 % — для «большой тройки» в Соединенных Штатах и 44 % — для *Volkswagen* и *Benz* в Германии (Odaka 1985: 391). Более широкая опора на аутсорсинг, в свою очередь, была наиболее важным фактором, позволившим корпорации *Toyota Motor* выпустить в 1981 году 3,22 миллиона автомобилей, имея всего 48 000 рабочих, тогда как *General Motors* требовалось 758 000 рабочих для производства 4,62 миллионов автомобилей (Aoki 1984: 27).

Во-вторых, японские сети субподрядов являются намного более стабильными и действенными инструментами вертикальной и горизонтальной кооперации, чем сети субподрядов в Соединенных Штатах и Западной Европе, где субподрядчикам приходится перезаключать договоры намного чаще, испытывая большее конкурентное давле-

ние со стороны других субподрядчиков, чем в Японии. Как следствие кооперация между организационной юрисдикцией предприятий, объединенных в сети субподрядов, направленные на достижение общей цели, вроде высокого качества или низкой цены конечной продукции цепочки субподряда, более проблематична, чем в Японии. Идеализируемая как «семейные» отношения между «материнскими компаниями» и «дочерними субподрядчиками», кооперация между небольшими и крупными фирмами в японской системе настолько сильна, что «четкое различие между фирмами быстро стирается, как только мы видим компании-поставщики, размещенные на заводе “материнской” фирмы, менее крупные компании, управляемые бывшими работниками более крупной, или множество мелких фирм, получающих продукцию для продажи от одного продавца». Такие отношения кооперации между «материнскими компаниями» и субподрядчиками подкрепляются отношениями кооперации между самими «материнскими компаниями» в виде постоянных торговых соглашений и участия в акционерном капитале друг друга. Эта горизонтальная кооперация наверху облегчает приобретение сырья и реализацию готовой продукции в каждой сети субподрядов; она предотвращает нежелательные поглощения и позволяет руководству сосредоточиться на долгосрочной производительности, а не на краткосрочной доходности. «Эта более длительная перспектива служит отличительной особенностью японского бизнеса и во многом сохраняется благодаря ведущим банкам в аффилированных группах, которые гарантируют доступ к кредитам даже тогда, когда открытый кредит ограничен» (Eccleston 1989: 31–34; см. также: Smitka 1991).

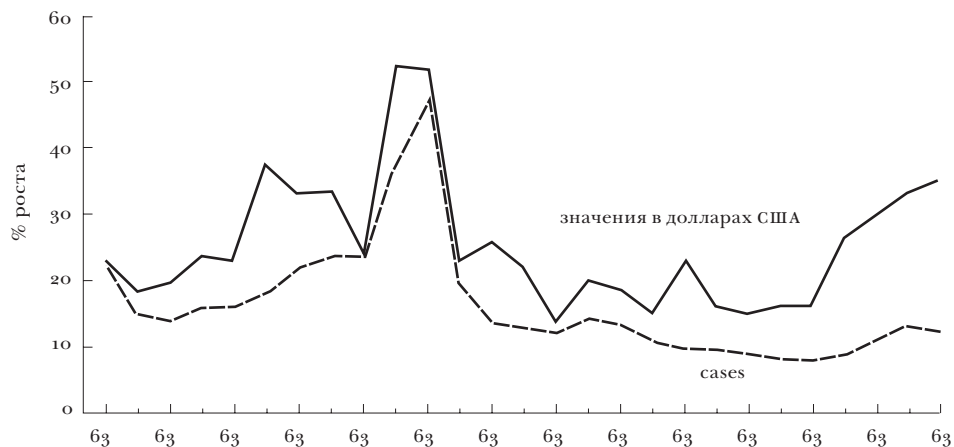
Долгосрочная кооперация между крупным, средним и мелким бизнесом еще больше укрепляется действиями влиятельных торговых компаний — *сого сеся*. При развитии рынков для реализации продукции таких отраслей, как сталелитейная, химическая и нефтехимическая промышленность, а также производство синтетических волокон, *сого сеся* строили сети из своих собственных мелких и средних фирм, которым они поставляли сырье для обработки и распределения и на которые также распространялась финансовая, организационная и маркетинговая помощь. Как и восходящие сети, контролируемые крупными производителями, эти нисходящие сети сочетают рыночное и финансовое влияние крупных предприятий с гибкостью, особым знанием и более низкой заработной платой мелких и средних предприятий (Yoshino and Lifson 1986: 29).

И, в-третьих, японская многослойная система субподрядов дает японскому крупному бизнесу больше возможностей для использования с выгодой для себя и воспроизводства разницы в оплате труда в различных сегментах и стратах рабочей силы. С этой точки зрения, японская

многослойная система субподрядов — это всего лишь один из аспектов более общей управленческой стратегии кооперации между предприятиями, направленной на минимизацию конкуренции между мелкими и крупными предприятиями на рынке труда. Еще одним тесно связанным аспектом является практика дискриминации женщин в высших слоях системы субподрядов — практика, которая имела инструментальное значение для воспроизводства большого числа женских рабочих рук, доступных для сверхэксплуатации в более низких слоях системы. Эта практика, конечно, широко распространена также в Северной Америке и Западной Европе. Но нигде субподряд, ограничивающий перекупку работников из других компаний, и дискриминация женщин не проводились так последовательно и систематично, как в Японии. По словам Ричарда Хилла (Hill 1989: 466), «чем выше положение в цепочке добавленной стоимости, чем крупнее фирма, чем больше деловая прибыль, тем более привилегированными оказываются условия труда и оплаты и тем больше мужчин среди работников».

Наконец — и это наиболее важно для нас — японская многослойная система субподрядов развилась внутри страны и распространилась транснационально в тесной символической связи с избыточным и высококонкурентным предложением рабочей силы в Восточной и Юго-Восточной Азии. Трудно представить, чтобы в отсутствие такой симбиотической связи накопление капитала в Японии могло происходить с такой скоростью, с какой оно происходило с 1960-х годов, не подорвав и в конечном итоге не разрушив кооперативные связи между предприятиями, на которых покоилась внутренняя жизнеспособность и мировая конкурентоспособность японской многослойной системы субподрядов. Повторные вложения растущей массы прибыли в расширение торговли и производства внутри экономики самой Японии неизбежно заставили бы отдельные предприятия или семейства предприятий (*кэй-рэцу*) вторгаться в сети друг друга и рыночные ниши в попытке оказать противодействие требованиям снижения продажных и повышения закупочных цен. Это взаимное вторжение, в свою очередь, превратило бы кооперационное «братство» японского бизнеса в хаотическую совокупность соперничающих фракций.

Подобная тенденция проявилась еще в середине 1960-х годов при возрождении того, что принято называть «чрезмерной конкуренцией»; любопытно, что это словосочетание было распространено в американских деловых кругах на рубеже XIX и XX веков (ср.: Veblen 1978: 216). Это возрождение было связано с растущей нехваткой земли и рабочей силы, цены на которую — особенно заработная плата молодых заводских рабочих — начали расти в абсолютном и относительном выражении к продаж-



Источник: Arrighi, Ikeda and Irwan (1993: 58).

Рис. 23. Темпы роста накопленных японских прямых иностранных инвестиций

ным ценам промышленных групп, участвующих в конкуренции. Поначалу сокращение размера прибыли с лихвой компенсировалось большой и растущей производительностью. Но к концу 1960-х прибыль от производительности перестала быть достаточно большой, чтобы противодействовать тенденции к сокращению нормы прибыли (Ozawa 1979: 66–67).

И все же кризис прибыльности, вызванный усилением конкурентного давления, не разрушил механизмов кооперации, на которых покоилась многослойная система субподрядов. И он не положил конец японской экономической экспансии. Напротив, многослойная система субподрядов продолжала увеличивать свои масштабы и охват за счет перемещения в отдельные местности Восточной Азии. Такое перемещение во многом способствовало возникновению *регионального* экономического чуда. Но в еще большей степени оно способствовало тенденции японской многослойной системы субподрядов не просто к преодолению, но и к усилению своей конкурентоспособности в мире-экономике в целом через включение трудовых и предпринимательских ресурсов окружающего региона в свои сети (Arrighi, Ikeda and Irwan 1993: 55ff).

Накопленные японские прямые иностранные инвестиции начали быстро расти с середины 1960-х годов. Но после 1967 года и прежде всего после ревальвации иены в 1971 году рост стал поистине взрывоподобным (см. рис. 23). Этот взрывоподобный рост происходил прежде

всего благодаря трансграничной экспансии многослойной системы субподряда, направленной на возвращение преимущества в издержках, утраченного с сокращением рынков труда в Японии и ревальвацией иены. Это был массовый перенос японского производственного аппарата с более низкой добавленной стоимостью. Перенос касался прежде всего трудоемких отраслей вроде текстильной и металлообрабатывающей промышленности, а также производства электрооборудования; он предпринимался как крупными, так и не слишком крупными предприятиями; и он был направлен преимущественно в Азию, а в Азии — к складывающимся «четырем тиграм» (Yoshihara 1978: 18; Woronoff 1984: 56–58; Ozawa 1985: 166–167; Steven 1990: table III.3).

За крупными «материнскими» производственными компаниями за рубежом последовали по крайней мере некоторые члены их субподрядных «семей». Но наиболее важную роль в распространении малого японского бизнеса за рубежом сыграли *сого сеся*. Они предоставляли необходимые средства; они создавали совместные предприятия с местными партнерами; и они действовали в качестве агентов для импорта сырья и оборудования и экспорта конечной продукции. Зачастую для подстраховки они принимали участие в акционерном капитале этих совместных предприятий (Woronoff 1984: 56–58). Вообще говоря, внешняя экспансия японского бизнеса была куда менее грубой по сравнению с экспансией американского или западноевропейского бизнеса, нацеленной на завоевание контрольных пакетов. Так, в 1971 году на неконтрольные пакеты и совместные предприятия приходилось примерно 80 % производственных филиалов японских фирм за рубежом по сравнению с 47 % для французских фирм, 35 % для итальянских, примерно 30 % для бельгийских и немецких и почти 20 % для американских, британских, голландских, шведских и швейцарских (Franko 1976: 121).

Иными словами, экспансия японских торговых и производственных сетей за рубежом оказывается серьезно недооцененной из-за использования данных о прямых иностранных инвестициях, так как японский бизнес тратил куда меньше капитала на поглощение или создание новых предприятий за рубежом, чем американский или западноевропейский бизнес. И все же именно «неформальный» и «гибкий» характер трансграничной экспансии японского капитала в окружающие регионы с низкими доходами повысил его мировую конкурентоспособность во время общемирового роста производственных издержек. Конкурентные преимущества этих стратегий и структур накопления капитала оставались незамеченными с середины 1970-х годов вследствие роста американских и западноевропейских прямых иностранных инвестиций. Японская доля прямых иностранных инвестиций из так назы-

ваемых развитых рыночных экономик после резкого взлета с менее чем 3 % в 1970–1971 годах до более 8 % в 1973–1974 годах упала до менее чем 6 % в 1979–1980 годах (рассчитано по: United Nations Center on Transnational Corporations 1983). Кроме того, растущие цены и неопределенность в поставках нефти и другого сырья сделали обеспечение таких поставок важнейшим приоритетом экспансии японских предприятий за рубежом. С этой целью японский капитал страховался от возможных потерь, делая ставку на множество источников, пытаясь сбалансировать отсутствие прочных связей с добывающими странами. Эта стратегия позволила Японии пережить нефтяной кризис без больших потерь. Но в этой области более свободная вертикальная интеграция японского бизнеса создавала больше конкурентных недостатков, чем преимуществ (ср.: Hill and Johns 1985: 377–378; Bunker and O’Hearn 1993).

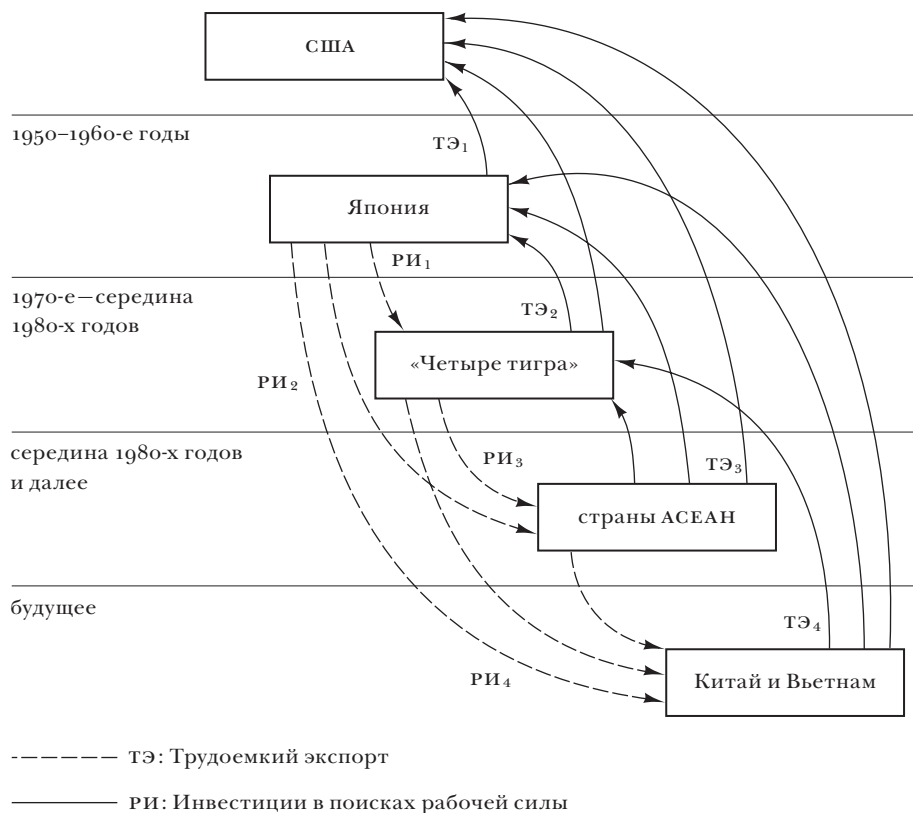
В этих обстоятельствах организационные и местные особенности японских прямых иностранных инвестиций казались — и во многом были — «оружием слабых», а не источником фундаментальных конкурентных преимуществ. Так, описывая основные особенности того, что он называл «мультинационализмом в японском стиле», Терутомо Озава (Ozawa 1979: 225–229) отмечал, что большинство японских производителей, которые вкладывали капитал за рубежом, были «незрелыми» по западным стандартам; что экспансия японского бизнеса вовне была следствием необходимости, а не выбора или попыткой избежать ловушки быстрой индустриализации в ограниченном пространстве внутренней экономики; и что готовность японских транснациональных корпораций соглашаться с требованиями принимающих стран (вроде неконтрольных пакетов) была отчасти обусловлена слабой позицией на переговорах по отношению к правительствам принимающих стран и североамериканских и западноевропейских конкурентов.

И все же в 1980-х годах это оружие слабых стало источником фундаментального конкурентного преимущества в продолжающейся борьбе за контроль над мировыми ресурсами и рынками. Японский рост в иерархиях добавленной стоимости и избыточного капитала мира-экономики не прекращался. Но даже доля Японии в прямых иностранных инвестициях, не позволяющая оценить действительный масштаб транснациональной экспансии японских деловых сетей, выросла с 1979–1980 по 1987–1988 годы более чем втрое (Arrighi, Ikeda and Irwan 1993: 62). К 1989 году эта необычайная экспансия в конечном итоге завершилась занятием Японией верхней позиции в международном рейтинге прямых иностранных инвесторов с точки зрения инвестиционных потоков (44,1 миллиарда долларов) с серьезным отрывом от Соединенных Штатов (31,7 миллиарда долларов) (Ozawa 1993: 130).

Как было отмечено ранее, к концу 1980-х годов получатели первого круга японской промышленной экспансии вовне — «четыре тигра», или «банда четырех» — сами стали как группа крупными прямыми иностранными инвесторами в странах АСЕАН. Поскольку рост заработной платы подорвал сравнительные преимущества этих «четырех тигров» в промышленном производстве с более низкой добавленной стоимостью, предприятия из этих государств вместе с японским бизнесом стали осваивать все еще обширные и дешевые трудовые ресурсы более бедной и более населенной группы соседних стран, преимущественно входящих в АСЕАН. В результате начался второй круг региональной промышленной экспансии вовне, поглотивший еще большую массу дешевой рабочей силы. Это большее поглощение дешевой рабочей силы увеличило жизнеспособность капиталистического архипелага Восточной Азии. Но оно также подорвало конкурентоспособность трудовых ресурсов, на которых оно основывалось. Как только это произошло, как это было недавно, начался третий круг. Предприятия Японии и «банды четырех» объединились с предприятиями-получателями второго круга региональной промышленной экспансии (особенно с Таиландом) в перемещении более низкой и трудоемкой деятельности в более бедные и густонаселенные страны (особенно Китай и Вьетнам), все еще имеющими большие и конкурентоспособные резервы дешевой рабочей силы (ср.: Ozawa 1993: 142–143).

Озава описывает этот «лавинообразный» феномен поиска рабочей силы для инвестиций в Восточной и Юго-Восточной Азии при помощи диаграммы (воспроизведенной на рис. 24 с некоторыми изменениями в языке описания). Пересмотренное со всемирно-исторической позиции, занятой в этом исследовании, пространство потоков, изображенное на рис. 24, может быть истолковано в качестве основы нового режима накопления. Как и все складывающиеся режимы накопления, в конечном итоге порождавшие новую материальную экспансию капиталистического мира-экономики, этот последний складывающийся режим является продуктом предыдущего режима.

По выражению Озава (Ozawa 1993: 130–131), восточноазиатское пространство поиска рабочей силы для инвестиций и трудоемкого экспорта в своих истоках восходило к «великодушному»... послевоенному... торговому режиму *Pax Americana*. Именно этот «великодушный» режим сделал возможным «феноменальное структурное преобразование и модернизацию японской экономики... после Второй мировой войны». И именно эта феноменальная модернизация японской экономики стала главным фактором промышленной экспансии и экономической интеграции всей Восточной Азии.



Источник: Ozawa (1993: 143).

Рис. 24. Восточноазиатское пространство потоков, конец XX века

Сохраняющаяся зависимость восточноазиатского капиталистического архипелага от старого американского режима показана на рис. 24 в виде восходящих потоков трудоемкого экспорта, который связывает места последовательных кругов региональной промышленной экспансии с рынками органического центра и, в частности, с американским рынком. Модернизация Японии в иерархии добавленной стоимости капиталистического мира-экономики превратила саму Японию в важный рынок для продукции региональной промышленной экспансии. А менее модернизированные «четыре тигра» превратились в прибыльный, хотя и менее важный, рынок. Тем не менее весь процесс региональной индустриальной экспансии и процветания его капиталистиче-

ских «островов» по-прежнему основывается на доступе к покупательной способности богатых рынков «старого» центра. Модель, которую экспансия японской «национальной» экономики создала в 1950–1960-х годах, была воспроизведена в 1970–1980-х годах в расширенном (региональном) масштабе. Основной структурной особенностью складывающегося режима остается обеспечение богатых рынков товарами, произведенными дешевой рабочей силой из бедных стран.

И все же сама эта структурная особенность означает отрицание старого режима, в пустотах которого сформировался новый режим и на неэффективности которого он процветал. Этот аспект складывающегося режима показан на рис. 24 в виде «нисходящих» потоков поиска рабочей силы для инвестиций, которые связывают места каждого круга региональной промышленной экспансии с местами последующих кругов. В инвестициях в рабочую силу от более богатых стран к более бедным, конечно, нет ничего нового, и это также свойственно американским и западноевропейским прямым иностранным инвестициям, особенно после сигнального кризиса американского режима. Тем не менее «неформальность» и «гибкость» японской многослойной системы субподряда в сочетании с избыточной и прилежной рабочей силой в восточноазиатском регионе наделяют японский и восточноазиатский капитал важным преимуществом в усиливающейся глобальной гонке за сокращение расходов на рабочую силу. И в этом смысле складывающийся восточноазиатский режим накопления означает отрицание старого американского режима.

Американский режим стал доминирующим благодаря стремительному росту «нормы потребления» американской рабочей силы и интернализации мировой покупательной способности в организационных областях американских правительственных и деловых организаций. Он способствовал мировой торговой экспансии через перераспределение этой покупательной способности в пользу избранной группы стран-союзников и клиентов и принятию этими странами раздутой американской нормы потребления. Он поддерживал рост через ускорение передачи сырья (особенно нефти) от стран «третьего мира» к странам «первого мира» многонациональными корпорациями. И он достиг своих пределов в результате резкого роста издержек защиты и производства в конце 1960-х — начале 1970-х годов.

Это привело к появлению восточноазиатского капиталистического архипелага и быстрому росту потоков инвестиций, ищущих рабочую силу, которые связывали большой «остров» с меньшими «островами», а все «острова» — с «подводными» массами рабочей силы всего региона. Этим массам была (и в основном остается) недоступной непомерная норма потребления американского режима — норма, ставшая нежиз-

неспособной после распространения ее на 10–15 % всей рабочей силы в мире. Бережливость и прилежность этих рабочих масс служит важнейшей основой складывающегося восточноазиатского режима накопления. И если американский режим занял свое выдающееся положение благодаря фундаментальной инфляции издержек производства, то восточноазиатский режим возник благодаря дефляции этих издержек.

При американском режиме издержки защиты были главной составляющей затрат на воспроизводство. В этом заключается еще одна сильная сторона восточноазиатского режима. Исторически занятие японской экономикой более высоких позиций в иерархии добавленной стоимости капиталистического мира-экономики основывалось на отношениях политического обмена, позволявших японскому капиталистическому классу экстернализовать издержки защиты и специализироваться на стремлении к прибыли через обеспечение американского государства всеобщего благосостояния / войны дешевыми товарами. Условия, при которых Соединенные Штаты позволили Японии экстернализовать издержки защиты и получить привилегированный доступ к американской покупательной способности, были «великодушными» лишь до тех пор, пока Соединенные Штаты продолжали вести войну с Азией. Как только Соединенные Штаты решили выйти из Вьетнама и восстановить дипломатические отношения с Китаем, цена «предложения» американской защиты для Японии стала расти.

На протяжении большей части рейгановской эпохи Япония в общем и целом соглашалась выполнять требования Соединенных Штатов. Так, во время «второй холодной войны» и с середины 1980-х годов она использовала огромный объем капитала для поддержки внешнего дефицита и внутренней финансовой нестабильности Соединенных Штатов. Кроме того, она оказывала большую двустороннюю помощь странам вроде Турции, Пакистана, Судана и Египта, которые считались важными для американских стратегических целей. В то же время Япония не сделала ничего для того, чтобы свергнуть американское господство в крупных финансах. Когда американская конкуренция за ссудный капитал на мировых финансовых рынках почти привела к банкротству некоторых латиноамериканских стран, японские банки, по словам Б. Сталлингса (Stallings 1990: 19), соблюдали американские рекомендации, направленные на недопущение повторения долгового кризиса, «даже более тщательно, чем сами американские банки». И когда американское правительство решило поддержать МВФ и Всемирный банк в их усилиях по преодолению кризиса, Япония с готовностью согласилась увеличить свой вклад в работу этих организаций без серьезного изменения структуры голосования (Helleiner 1992: 425, 432–434).

Выполнение Японией американских требований совершенно понятно в свете сохраняющейся фундаментальной зависимости не столько от американской военной защиты, ограниченность которой стала очевидной во Вьетнаме, сколько от американских и других крупных рынков, приносящих прибыль японскому бизнесу. Если бы старый режим пал без японской финансовой поддержки, японский бизнес первым пострадал бы от этого. Эти опасения были изложены Сузуки Йошио из Банка Японии в статье, опубликованной накануне краха 1987 года. И они во многом схожи с интернационалистскими увещаниями Нормана Дэвиса накануне краха 1929 года (см. главу 4).

История учит нас, что всякий раз, когда новая богатая страна отказывается открывать свои рынки другим странам или направлять свои финансовые ресурсы на развитие мировой экономики, в результате возникает конфликт между старым и новым порядком. В прошлом эти конфликты вели к войне и разделению мировой экономики на блоки, разделенные протекционизмом. Современное усиление международных экономических трений и протекционизма в Соединенных Штатах свидетельствует о том, что мир в очередной раз сталкивается с таким кризисом (Цит. по: Johnson 1988: 90).

Страх перед масштабным кризисом лишь до определенного момента позволял обеспечивать японскую поддержку американского режима. Как было отмечено во Введении, в 1987 году — до и после октябрьского краха — огромные убытки, понесенные японским капиталом в результате серьезной девальвации американского доллара, остановили приток японских инвестиций в Соединенные Штаты, а в 1988 году между Соединенными Штатами и Японией возникли острые разногласия по вопросу о долгах «третьего мира». Более важно, что в 1989 году новый управляющий Банка Японии Яшуши Миено отказался от свободной денежно-кредитной политики, которая проводилась с 1985 года, подстегнув начавшийся исход японского капитала из Соединенных Штатов повышением процентной ставки в Японии и сдуванием финансового пузыря самой Японии, заставившим японские финансовые институты с большим вниманием отнестись к своим внутренним резервным позициям. В следующем году Япония, преодолев первоначальное сопротивление Соединенных Штатов, заняла второе место в МВФ в том, что касалось права голоса. И если в начале 1980-х годов Япония уступила американскому давлению в оказании двусторонней помощи странам, считавшимся важными для американских стратегических потребностей, в 1991 году она выступила против списания стратегического

долга странам вроде Польши и Египта, которые пользовались поддержкой Соединенных Штатов (Helleiner 1992: 435–437).

Американским ответом на японскую критику было возмущенное недоумение, за которым последовали еще более непомерные требования к Японии относительно сбора средств, необходимых для того, чтобы справиться с глобальным беспорядком, оставшимся после *belle époque* рейгановской эры. И если при Рейгане поддержка японским капиталом властных устремлений американского правительства осуществлялась через заимствования и отчуждение американских активов и будущих доходов, то при Буше она осуществлялась через прямые субсидии (настоящая «плата за защиту») как во время, так и после войны в Заливе. В то же самое время, не соглашаясь больше с японскими «добровольными» ограничениями на экспорт в Соединенные Штаты, вопреки фритредерской доктрине *laissez faire*, которая навязывалась остальному миру, администрация Буша стала давить на японское правительство с тем, чтобы сократить его активное сальдо торгового баланса с Соединенными Штатами административными средствами.

И все же даже при дружественном Соединенным Штатам режиме Либерально-демократической партии Япония стала находить все меньше оснований для выполнения американских требований. И даже когда она подчинялась, американско-японские отношения после 1987 года определялись последовательным перенаправлением японских инвестиций от Соединенных Штатов в Азию. Потеряв огромные средства в Соединенных Штатах, японский капитал наконец понял, что тщетные попытки овладения американскими технологиями и культурой или финансирование все более безответственного американского военного кейнсианства не позволяли получить большой прибыли. Этого можно было добиться благодаря экстенсивной эксплуатации азиатских трудовых ресурсов. Ревальвация иены по отношению к американскому доллару, навязанная Японии на встрече «большой семерки» в отеле «Плаза» в 1985 году, принесла серьезные убытки японскому капиталу, вложенному в доллары. Она также усилила стремление японского капитала пустить корни еще глубже и шире в Восточной и Юго-Восточной Азии. Как показано на рис. 23–24, именно после 1985 года японские прямые иностранные инвестиции пережили новый рост, и начался второй круг региональной промышленной экспансии.

Чем больше японский капитал двигался в этом направлении, тем больше он освобождался от зависимости в защите и покупательной способности Соединенных Штатов. Как было отмечено ранее, восточно-азиатский рынок стал наиболее динамичной зоной экспансии в полностью застойной и все более приходящей в упадок мировой экономике.

И — что еще более важно — два новых круга региональной промышленной экспансии, вызванные перенаправлением ближе к дому транснациональной экспансии японского капитала, сплели старых врагов эпохи «холодной войны» в плотную и широкую коммерческую сеть взаимозависимости. В результате затраты на защиту в регионе резко сократились, а конкурентные преимущества Восточной Азии как новой мастерской мира соответственно выросли. Отказ Японии от оказания финансовой поддержки американского дефицитного расходования увеличил вероятность превращения кризиса перенакопления 1970-х годов в кризис перепроизводства. В 1970-х годах прибыль сокращалась главным образом вследствие роста массы избыточного капитала, направляемого в виде повторных инвестиций в торговлю и производство. В 1980-х годах она сокращалась прежде всего вследствие сокращения расходов государства и бизнеса во всем мире. В результате растущее число и многообразие производственного и торгового оборудования стало избыточным для покупательной способности, и начался новый круг сокращения расходов по «бесконечной» нисходящей спирали. К 1993 году эта нисходящая спираль, казалось, настигла и Японию. Тем не менее, пока эскалации борьбы за власть или разделения мира-экономики на протекционистские блоки, как об этом писал Сузуки Йошио накануне краха 1987 года, не наблюдается.

Количество «горячих» войн после 1987 года действительно выросло. Но они в основном принимали форму местной борьбы за возрастающую нехватку материальных или денежных средств. Кроме того, эта эскалация насилия привела к объединению в военном отношении доминирующих капиталистических государств во время совместных полицейских или карательных акций, а не к разделению их на антагонистические блоки. Что касается протекционистских настроений, их рост и в Соединенных Штатах, и в Западной Европе оказался безрезультатным: прекратился продолжающийся переход правительств к либерализации своей внешней торговли, о чем свидетельствует ратификация Североамериканского соглашения о свободной торговле американским конгрессом и успешное завершение уругвайского раунда переговоров Генерального соглашения по тарифам и торговле.

Основная причина того, почему сценарий, описанный Сузуки Йошио, не осуществился и, по всей видимости, так и не осуществится, заключается в том, что уроки истории, о которых говорит он, относятся к переходу от британского к американскому режиму накопления — от режима, основанного прежде всего на открытии внутреннего рынка обладающей огромными активами нации (Великобритания,) к режиму, основанному прежде всего на направлении финансовых ресурсов недавно

разбогатевшей нации (Соединенные Штаты) на модернизацию избранных национальных экономик. Но сегодня происходит замещение самого американского режима, а отношения между недавно разбогатевшей нацией (Япония) и доминирующей нацией старого порядка (Соединенные Штаты) радикально отличаются от американо-британских отношений в первой половине XX века. Как вопрошал Фред Бергстен (Bergsten 1987: 771): «Может ли самая крупная страна-должник в мире оставаться ведущей мировой державой? Может ли небольшое островное государство, которое сегодня не имеет значительной военной силы и удалено от традиционных центров силы, хотя бы частично удовлетворить потребность в глобальном лидерстве?»

Эти два вопроса указывают на особую конфигурацию мировой власти, которая сложилась в конце американского системного цикла накопления. С одной стороны, Соединенные Штаты сохраняют почти полную монополию на легитимное применение насилия в мировом масштабе: она стала почти полной после 1987 года, с крахом Советского Союза. Но их финансовая задолженность настолько велика, что они могут сохранить свою монополию только с согласия организаций, которые контролируют мировые ликвидные активы. С другой стороны, Япония и меньшие «острова» восточноазиатского капиталистического архипелага получили почти полную монополию на мировые ликвидные активы: она также стала почти полной после 1987 года, с ослаблением финансового могущества Западной Германии после воссоединения с Восточной Германией. Но их беззащитность в военном отношении такова, что они могут и дальше осуществлять свою монополию только с согласия организаций, которые контролируют легитимное применение насилия в мировом масштабе.

Эта особая конфигурация мировой власти, по-видимому, прекрасно подходит для создания тех «незабываемых союзов» между пушками и властью денег, которая двигала вперед в пространстве и времени капиталистический мир-экономику с конца XV века. Все эти забываемые союзы, за исключением первого — генуэзско-иберийского, были союзами между правительственными и деловыми группами, принадлежавшими одному государству — Соединенным Провинциям, Великобритании и Соединенным Штатам. Как было отмечено ранее, на всем протяжении американского цикла накопления отношения политического обмена, которые связывали японское стремление к прибыли с американским стремлением к власти, напоминали генуэзско-иберийские отношения XVI века. Теперь, когда этот американский режим приближается или, возможно, уже переживает свой терминальный кризис, что мешает этим отношениям возродиться для поддержки

и организации новой материальной экспансии капиталистического мира-экономики?

Ответ на этот вопрос зависит от того, какое значение мы придаем наблюдению Бергстена о том, что Япония «удалена от традиционных центров силы». В этом состоит еще одно фундаментальное различие между существующей конфигурацией мировой власти и теми, что складывались во время прошлых переходов — не только от британского к американскому режиму, но и от генуэзского к голландскому и от голландского к британскому. Впервые с самого появления капиталистического мира-экономики власть денег, кажется, ускользает или уже выскользнула из западных рук.

Конечно, Япония долгое время была «почетным членом» Запада. Но это почетное членство всегда зависело от властных устремлений «по-настоящему» западных государств. Как заметил Камингс, на рубеже XX века Япония была *Wunderkind* для британцев, но «желтой опасностью» для немцев; в 1930-х годах она была *Wunderkind* для немцев и итальянцев, но промышленным монстром для британцев; и в 1980-х годах она стала *Wunderkind* для американских интернационалистов, но монстром для американских протекционистов. Вообще говоря, Запад пригласил Японию к процветанию, но не такому, чтобы оно представляло для него угрозу, «потому что в этот момент происходит переход от чуда к угрозе» (Cumings 1993: 32).

Новым в нынешней конфигурации власти является то, что Япония добилась процветания, специализируясь на получении прибыли в Восточной Азии и позволив Соединенным Штатам специализироваться на стремлении к мировой власти (в сотрудничестве и соперничестве с другими странами, которым «посчастливилось» стать победителями во Второй мировой войне), чтобы лишить Запад одной из двух наиболее важных составляющих его благосостояния предыдущих пяти веков — контроля над избыточным капиталом. Каждый последующий системный цикл накопления, позволивший сделать состояние Западу, становился возможным благодаря формированию невероятно сильных территориально-капиталистических блоков правительственных и деловых организаций, которые обладали более широкими возможностями в деле расширения или углубления пространственных и функциональных возможностей капиталистического мира-экономики по сравнению с предыдущим блоком. Сегодня складывается впечатление, что этот эволюционный процесс достиг или вот-вот достигнет своих пределов.

С одной стороны, возможности традиционных центров силы капиталистического Запада в ведении войн и укреплении государства зашли настолько далеко, что они могут возрасти еще больше только в резуль-

тате создания по-настоящему глобальной мировой империи. С крахом Советского Союза и возрождением Совета Безопасности ООН в качестве глобального «монополиста» на легитимное использование силы в ответ на рост системного хаоса, возможно, такая мировая империя действительно появится в течение следующих пятидесяти лет. Какой будет главная задача этой мировой империи — спасение планеты от экологического самоуничтожения; указывание места беднякам; создание условий для более справедливого использования мировых ресурсов и так далее, — вопрос, на который исследовательская программа этой работы не может дать сколько-нибудь определенного ответа. Но, какой бы ни была задача этой мировой империи, ее осуществление потребует контроля над наиболее богатыми источниками мирового избыточного капитала — источниками, которые теперь находятся в Восточной Азии.

С другой стороны, неясно, какими средствами традиционные центры силы Запада могут приобрести и сохранить этот контроль. Они, конечно, могут попытаться восстановить контроль над избыточным капиталом, пойдя по пути восточноазиатского капитализма. Они уже это сделали, увеличив свои собственные инвестиции в Восточной Азии и начав экстенсивное освоение резервов дешевой рабочей силы ближе к дому (именно с этой целью Соединенные Штаты и Канада создают НАФТА). Тем не менее такие усилия привели к еще большему усилению глобальной межкапиталистической борьбы, а бывшие географические и исторические преимущества Запада превратились в недостатки. В лучшем случае дальнейшая эскалация глобального конкурентного давления подорвет доходность и ликвидность восточноазиатского капитала, не увеличив доходность и ликвидность североамериканского, не говоря уже о западноевропейском, капитала. В худшем случае, разрушив социальную сплоченность, на которой покоились способности традиционных центров силы Запада в ведении войны и укреплении государства, она вполне сможет уничтожить самый крупный остаточный источник могущества этих центров.

Почему бы не поискать выход из этой самоубийственной конкурентной борьбы в пересмотре условий политического обмена, которые связывали восточноазиатский капитализм с глобальным военным кейнсианством Соединенных Штатов на всем протяжении «холодной войны»? Почему бы не признать фундаментальные ограничения, которые этот перенос эпицентра системных процессов накопления капитала в Восточную Азию накладывает на способности Запада к ведению войны и укреплению государства, независимо от того, насколько беспрецедентными они могут казаться и быть на самом деле? Иными словами, почему бы не позволить восточноазиатскому капиталу диктовать усло-

вия, на которых он будет поддерживать могущество Запада? Разве не так обстояло дело на всем протяжении существования исторического капитализма?

И вновь ограниченная исследовательская программа этой работы позволяет нам только поднять такие вопросы, но не дать на них сколько-нибудь определенный ответ. Подобные ответы следует искать прежде всего на уровне базовых структур рыночной экономики и материальной жизни, которые остались за пределами нашего исследования. Тем не менее можно сделать вывод о том, что у капитализма как мировой системы существуют три возможных выхода из затяжного кризиса американского режима накопления.

Во-первых, старые центры могут остановить развитие капиталистической истории. На протяжении последних пяти веков оно представляло собой последовательность финансовых экспансий, в ходе которых происходила смена караула у командных высот капиталистического мира-экономики. Этот выход также присутствует в виде тенденции в нынешней финансовой экспансии. Но эта тенденция уравнивается возможностями старого караула к ведению войны и укреплению государства, который вполне может оказаться способным при помощи силы, хитрости или убеждения присвоить избыточный капитал, накапливаемый в новых центрах, и тем самым положить конец капиталистической истории через формирование по-настоящему глобальной мировой империи.

Во-вторых, старый караул может оказаться неспособным прекратить развитие капиталистической истории, и восточноазиатский капитал сможет занять ведущие позиции в системных процессах накопления капитала. В этом случае капиталистическая история продолжится, но на условиях, которые будут радикально отличаться от тех, что существовали с момента формирования современной межгосударственной системы. Новому караулу у командных высот капиталистического мира-экономики будет недоставать способностей к ведению войны и построению государства, исторически связанных с расширенным воспроизводством капиталистической страты на вершине рыночного слоя мировой экономики. Если Адам Смит и Фернан Бродель были правы, утверждая, что капитализм не переживет такого разделения, то капиталистическая история не *завершится* сознательными действиями определенной силы, как в первом случае, а *придет к завершению* в результате непреднамеренных следствий процессов формирования мирового рынка. Капитализм («противорынок») отомрет вместе с государственной властью, которая позволила ему добиться богатства в современную эпоху, а базовый слой рыночной экономики вернется к некоему анархическому порядку.

Наконец, перефразируя Шумпетера, прежде чем человечество задохнется (или познает счастье) в темнице (или раю) посткапиталистической мировой империи или посткапиталистического мирового рыночного общества, оно вполне может сгореть в пожаре (или лучах славы) нарастающего насилия, которым сопровождалась ликвидация мирового порядка времен «холодной войны». В этом случае капиталистическая история также подойдет к концу, вернувшись к состоянию системного хаоса, из которого она вышла шестьсот лет тому назад и которое постоянно воспроизводила во все большем масштабе с каждым новым переходом. Будет ли это означать окончание одной только капиталистической истории или же истории всего человечества — сказать невозможно.

ЛИТЕРАТУРА

- Аглиетта, Мишель и Андре Орлеан, *Деньги между насилием и доверием*. Москва: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2006.
- Бродель, Фернан, *Динамика капитализма*. Смоленск: ТОО «Полиграмма», 1993.
- Бродель, Фернан, *Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.*: В 3-х т. Т. 1: Структуры повседневности: возможное и невозможное. Москва: Прогресс, 1986.
- Бродель, Фернан, *Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.*: В 3-х т. Т. 2: Игры обмена. Москва: Прогресс, 1988.
- Бродель, Фернан, *Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.*: В 3-х т. Т. 3.: Время мира. Москва: Прогресс, 1992.
- Бродель, Фернан, *Средиземное море и средиземноморский мир в эпоху Филиппа II*: В 3 ч. Ч. 2. Москва: Языки славянской культуры, 2003.
- Буркхардт, Якоб, *Культура Возрождения в Италии*. Москва: Юрист, 1996.
- Вебер, Макс, *Избранные произведения*. Москва: Прогресс, 1990.
- Вебер, Макс, *История хозяйства. Город*. Москва: КАНОН-пресс-Ц: Кучково поле, 2001.
- Гильфердинг, Рудольф, *Финансовый капитал*. Москва: Издательство социально-экономической литературы, 1959.
- Граммши, Антонио, *Избранные произведения в 3-х т.* Т. 3: Тюремные тетради. Москва: Издательство иностранной литературы, 1959.
- Гэлбрейт, Джон, *Новое индустриальное общество*. Москва: Прогресс, 1969.
- Ленин, Владимир, *Полное собрание сочинений*. Т. 27. М.: Госполитиздат, 1962.
- Маркс, Карл, *Капитал. Критика политической экономики*, в: К. Маркс, Ф. Энгельс. *Сочинения*. Т. 23. Москва: Госполитиздат, 1960.
- Маркс, Карл, *Критика политической экономики*, в: К. Маркс, Ф. Энгельс, *Сочинения*. Т. 25. Ч. I. М.: Госполитиздат, 1961.
- Маркс, Карл и Фридрих Энгельс, *Манифест Коммунистической партии*, в: К. Маркс, Ф. Энгельс. *Сочинения*. Т. 4. Москва: Госполитиздат, 1955. С. 419–459.
- Маршалл, Альфред, *Принципы экономической науки*. Т. 1. Москва: Прогресс, 1993.
- Поланьи, Карл, *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. Санкт-Петербург: Алетейя, 2002.

- Смит, Адам, *Исследование о природе и причинах богатства народов*. Москва: Наука, 1992.
- Саид, Эдвард, *Ориентализм: западные концепции Востока*. Санкт-Петербург: Русский Мир, 2006.
- Хобсбаум, Эрик, *Век империи. 1875–1914*. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999а.
- Хобсбаум, Эрик, *Век капитала. 1848–1875*. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999б.
- Хобсбаум, Эрик, *Нации и национализм после 1780 года*. Санкт-Петербург: Алетейя, 1998.
- Шумпетер, Йозеф, *Капитализм, социализм и демократия*. Москва: Экономика, 1995.
- Шумпетер, Йозеф, *Теория экономического развития*. Москва: Прогресс, 1982.
- Эванс-Притчард, Эдвард, *Нуэры*. Москва: Прогресс, 1985.
- Энгельс, Фридрих, *Развитие социализма от утопии к науке*, в: К. Маркс, Ф. Энгельс, *Сочинения*. Т. 19. Москва: Госполитиздат, 1961. С. 185–230.
- Abu-Lughod, Janet, *Before European Hegemony: The World System A. D. 1250–1350*, New York: Oxford University Press 1989.
- Adams, Richard, “Harnessing Technological Development,” in J. Poggie and R. N. Lynch, eds., *Rethinking Modernization: Anthropological Perspectives*, Westport, CT: Greenwood Press 1975, pp. 37–68.
- Aglietta, Michel, *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*, London: New Left Books 1979a.
- “La notion de monnaie internationale et les problèmes monétaires européens dans une perspective historique,” *Revue Economique*, 30, 5, 1979b, pp. 808–44.
- Aglietta, Michel and Andre Orlean, *La Violence de la monnaie*, Paris: Presses Universitaires de France 1982.
- Aguilar, Alonso, *Pan-Americanism from Monroe to the Present: A View from the Other Side*, New York: Monthly Review Press 1968.
- Allen, G. C., *Japan’s Economic Policy*, London: Macmillan 1980.
- Amin, Samir, *The Accumulation of Capital on a World Scale*, New York: Monthly Review Press 1974.
- *Empire of Chaos*, New York: Monthly Review Press 1992.
- Anderson, Perry, *Lineages of the Absolutist State*, London: New Left Books 1974.
- “The Figures of Descent,” *New Left Review*, 161, 1987, pp. 20–77.
- Aoki, Masahiko, “Aspects of the Japanese Firm,” in M. Aoki, ed., *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, Amsterdam: North-Holland 1984, pp. 3–43.
- Armstrong, Philip and Andrew Glyn, *Accumulation, Profits, State Spending: Data for Advanced Capitalist Countries 1952–1983*, Oxford: Oxford Institute of Economics and Statistics 1986.
- Armstrong, Philip, Andrew Glyn, and John Harrison, *Capitalism since World War II. The Making and Breakup of the Great Boom*, London: Fontana 1984.

- Arndt, H. W., *The Economic Lessons of the Nineteen-Thirties*, London: Frank Cass 1963.
- Arrighi, Giovanni, "Imperialismo," *Enciclopedia*, VII, Turin: Einaudi 1979, pp. 157–98.
- "A Crisis of Hegemony," in S. Amin, G. Arrighi, A. G. Frank, and I. Wallerstein, *Dynamics of Global Crisis*, New York: Monthly Review Press 1982, pp. 55–108.
- *The Geometry of Imperialism*, London: Verso 1983.
- "The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semi-periphery," in W. G. Martin, ed., *Semiperipheral States in the World-Economy*, Westport, CT: Greenwood Press 1990a, pp. 11–47.
- "Marxist Century-American Century: The Making and Remaking of the World Labor Movement," in S. Amin, G. Arrighi, A. G. Frank, and I. Wallerstein, *Transforming the Revolution: Social Movements and the World System*, New York: Monthly Review Press 1990b, pp. 54–95.
- "World Income Inequalities and the Future of Socialism," *New Left Review*, 189, 1991, pp. 39–64.
- Arrighi, Giovanni, Kenneth Barr, and Shuji Hisaeda, "The Transformation of Business Enterprise," Binghamton, NY: Fernand Braudel Center, State University of New York 1993.
- Arrighi, Giovanni and Jessica Drangel, "The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone," *Review*, 10, 1, 1986, pp. 9–74.
- Arrighi, Giovanni, Satoshi Ikeda and Alex Irwan, "The Rise of East Asia: One Miracle or Many?" in R. A. Palat, ed., *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport, CT: Greenwood Press 1993, pp. 41–65.
- Auerbach, Paul, Meghnad Desai, and Ali Shamsavari, "The Transition from Actually Existing Capitalism," *New Left Review*, 170, 1988, pp. 61–78.
- Bagchi, Amiya Kumar, *The Political Economy of Under development*, Cambridge: Cambridge University Press 1982.
- Bairoch, Paul, *Commerce exterieur et developpement economique de l'Europe au XIXe siecle*, Paris and The Hague: Mouton 1976a.
- "Europe's Gross National Product: 1800–1975," *Journal of Economic History*, 5, 2, 1976b, pp. 273–340.
- Balibar, Etienne, "The Nation Form: History and Ideology," *Review*, 13, 3, 1990, pp. 329–361.
- Barbour, Violet, *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press 1950.
- Barfield, Thomas J., *The Perilous Frontier: Nomadic Empires and China*, Oxford: Oxford University Press 1989.
- Barnet, Richard J. and Ronald E. Müller, *Global Reach. The Power of the Multinational Corporations*, New York: Simon & Schuster 1974.

- Baron, H., *The Crisis of the Early Italian Renaissance*, Princeton, NJ: Princeton University Press 1955.
- Barr, Kenneth, "Long Waves: A Selective Annotated Bibliography," *Review*, 2, 4, 1979, pp. 675–718.
- "Business Enterprise in the World-Economy in the Late Eighteenth and Early Nineteenth Centuries," PhD dissertation, Department of Sociology, State University of New York at Binghamton forthcoming.
- Barracclough, Geoffrey, *An Introduction to Contemporary History*, Harmondsworth: Penguin Books 1967.
- Barrat Brown, Michael, *The Economics of Imperialism*, Harmondsworth: Penguin Books 1974.
- "Away with all the Great Arches: Anderson's History of British Capitalism," *New Left Review*, 167, 1988, pp. 22–51.
- Bayly, C. A., *Indian Society and the Making of the British Empire*, Cambridge: Cambridge University Press 1988.
- Becattini, Giacomo, "Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale," *Rivista di economia e politica industriale*, 1, 1979, pp. 7–21.
- "The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion," in F. Pyke, ed., *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, 1990, pp. 37–51.
- Bergesen, Albert, "Modeling Long Waves of Crises in the World-System," in A. Bergesen, ed., *Crises in the World-System*, Beverly Hills, CA: Sage 1983, pp. 73–92.
- Bergesen, Albert and Ronald Schoenberg, "Long Waves of Colonial Expansion and Contraction, 1415–1969," in A. Bergesen, ed., *Studies of the Modern World-System*, New York: Academic Press 1980.
- Bergsten, Fred C., "Economic Imbalances and World Politics," *Foreign Affairs*, 65, 4, 1987, pp. 770–794.
- Blackburn, Robin, *The Overthrow of Colonial Slavery, 1776–1848*, London: Verso 1988.
- Bloch, Marc, *Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe*, Paris: Cahier des Annales, No. 9 1955.
- Block, Fred, *The Origins of International Economic Disorder. A Study of United States Monetary Policy from World War II to the Present*, Berkeley, CA: University of California Press 1977.
- Bluestone, Barry and Bennett Harrison, *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*, New York: Basic Books 1982.
- Boli, John, "Sovereignty from a World Polity Perspective," paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Miami, FL 1993.

- Boltho, Andrea, "Western Europe's Economic Stagnation," *New Left Review*, 201, 1993, pp. 60–75.
- Borden, William S., *The Pacific Alliance: United States Foreign Economic Policy and Japanese Trade Recovery 1947–1955*, Madison, WI: University of Wisconsin Press 1984.
- Bousquet, Nicole, "Esquisse d'une theorie de l'alternance de periodes de concurrence et d'hegemonie au centre de Peconomie-monde capitaliste," *Review*, 2, 4, 1979, pp. 501–518.
- "From Hegemony to Competition: Cycles of the Core?" in T. K. Hopkins and I. Wallerstein, eds., *Processes of the World-System*, Beverly Hills, CA: Sage, 1980, pp. 46–83.
- Boxer, Charles R., *The Dutch in Brazil 1624–1654*, Oxford: Clarendon Press 1957.
- *The Dutch Seaborne Empire 1600–1800*, New York: Knopf 1965.
- *The Portuguese Seaborne Empire 1415–1825*, Harmondsworth: Penguin Books 1973.
- Boyer, Robert, *The Regulation School: A Critical Introduction*, New York: Columbia University Press 1990.
- Boyer-Xambeau, M. T., G. Deleplace, and L. Gillard, *Banchieri e Principi. Moneta e Credito nell'Europa del Cinquecento*, Turin: Einaudi 1991.
- Braudel, Fernand and Frank Spooner, "Prices in Europe from 1450 to 1750," in E. E. Rich and C. H. Wilson, eds., *The Cambridge Economic History of Europe*, IV, London: Cambridge University Press, 1967, pp. 374–486.
- Brewer, John, *The Sinews of Power. War, Money and the English State, 1688–1783*, London: Unwin 1989.
- Bullock, Alan, *Ernst Bevin: Foreign Secretary*, Oxford: Oxford University Press 1983.
- Bunker, Stephen G. and Denis O'Hearn, "Strategies of Economic Ascendants for Access to Raw Materials: A Comparison of the United States and Japan," in R. A. Palat, ed., *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport, CT: Greenwood Press 1993, pp. 83–102.
- Burckhardt, Jacob, *The Civilization of the Renaissance in Italy*, Oxford: Phaidon Press 1945.
- Burke, Peter, *The Italian Renaissance. Culture and Society in Italy*, Princeton, NJ: Princeton University Press 1986.
- Cain, P. J. and A. G. Hopkins, "The Political Economy of British Expansion Overseas, 1750–1914," *Economic History Review*, 2nd ed., 33, 4, 1980, pp. 463–490.
- "Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas. I. The Old Colonial System, 1688–1850," *Economic History Review*, 2nd ser., 39, 4, 1986, pp. 501–525.
- Calleo, David P., *The Atlantic Fantasy*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press 1970.
- *The Imperious Economy*, Cambridge, MA: Harvard University Press 1982.

- Calleo, David P. and Benjamin M. Rowland, *America and the World Political Economy. Atlantic Dreams and National Realities*, Bloomington and London: Indiana University Press 1973.
- Cameron, Rondo, "England, 1750–1844," in R. Cameron, ed., *Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History*, New York: Oxford University Press 1967, pp. 15–59.
- Carr, Edward, *Nationalism and After*, London: Macmillan 1945.
- Carter, Alice C., *Getting, Spending, and Investing in Early Modern Times*, Assen: Van Gorcum 1975.
- Chandler, Alfred, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, MA: The Belknap Press 1977.
- "The United States: Evolution of Enterprise," in P. Mathias and M. M. Postan, eds., *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. VII, part 2, Cambridge: Cambridge University Press 1978.
- *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, MA: The Belknap Press 1990.
- Chapman, Stanley, *The Cotton Industry in the Industrial Revolution*, London: Macmillan 1972.
- *The Rise of Merchant Banking*, London: Unwin Hyman 1984.
- Chase-Dunn, Christopher, *Global Formation. Structures of the World-Economy*, Oxford: Basil Blackwell 1989.
- Chaudhuri, K. N., *The English East India Company: The Study of an Early Joint-Stock Company 1600–1640*, London: Frank Cass 1965.
- Chaunu, Huguette and Pierre Chaunu, *Seville et l'Atlantique 1504–1650*, vol. 6, Paris: Armand Colin 1956.
- Cipolla, Carlo M., "The Decline of Italy," *Economic History Review*, 5, 2, 1952, pp. 178–87.
- *Guns and Sails in the Early Phase of European Expansion 1400–1700*, London: Collins 1965.
- *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy, 1000–1700*, New York: Norton 1980.
- Coase, Richard, "The Nature of the Firm," *Economica* (n. s.) 4, 15, 1937, pp. 386–405.
- Cohen, Benjamin J., *Organizing the World's Money*, New York: Basic Books 1977.
- Cohen, Jerome B., *Japan's Postwar Economy*, Bloomington, IN: Indiana University Press 1958.
- Copeland, Melvin Thomas, *The Cotton Manufacturing Industry of the United States*, New York: Augustus M. Kelley 1966.
- Coplin, W. D., "International Law and Assumptions about the State System," in R. A. Falk and W. F. Henreider, eds., *International Law and Organization*, Philadelphia: Lippincott 1968.

- Cox, Oliver, *Foundations of Capitalism*, New York: Philosophical Library 1959.
- Cox, Robert, "Gramsci, Hegemony, and International Relations: An Essay in Method," *Millennium. Journal of International Studies*, 12, 2, 1983, pp. 162–175.
- *Production, Power, and World Order: Social Forces in the Making of History*, New York: Columbia University Press 1987.
- Crouzet, Francois, *The Victorian Economy*, London: Methuen 1982.
- Cummings, Bruce, "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences," in F. C. Deyo, ed., *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Ithaca, NY: Cornell University Press 1987, pp. 44–83.
- "The Political Economy of the Pacific Rim," in R. A. Palat, ed., *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport, CT: Greenwood Press 1993, pp. 21–37.
- Davies, K. G., *The Royal African Company*, London: Longmans 1957.
- *The North Atlantic World in the Seventeenth Century*, Minneapolis: University of Minnesota Press 1974.
- Davis, Ralph, "English Foreign Trade, 1660–1700," *Economic History Review*, 7, 2, 1954, pp. 150–166.
- "English Foreign Trade, 1700–1774," *Economic History Review*, 15, 2, 1962, pp. 285–303.
- *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*, Leicester: Leicester University Press 1979.
- de Cecco, Marcello, "Inflation and Structural Change in the Euro-dollar Market," *EUI Working Papers*, 23, Florence: European University Institute 1982.
- *The International Gold Standard: Money and Empire*, New York: St Martin's Press 1984.
- Dehio, Ludwig, *The Precarious Balance: Four Centuries of the European Power Struggle*, New York: Vintage 1962.
- de Roover, Raymond, *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397–1494*, Cambridge, MA: Harvard University Press 1963.
- De Vroey, Michel, "A Regulation Approach Interpretation of the Contemporary Crisis," *Capital and Class*, 23, 1984, pp. 45–66.
- Dickson, P. G. M., *The Financial Revolution in England: A Study in the Development of Public Credit*, London: Macmillan 1967.
- Dietz, F., *English Government Finance 1485–1558*, New York: Barnes & Noble 1964.
- Dobb, Maurice, *Studies in the Development of Capitalism*, London: Routledge & Kegan Paul 1963.
- Dockes, Pierre, *LEspace dans la pensee economique du XVIe au XVIIIe siecle*, Paris: Flammarion 1969.
- Drucker, Peter E., *Post-Capitalist Society*, New York: Harper & Row 1993.
- Dunning, John H., "International Business, the Recession and Economic Restruc-

- turing," in N. Hood and J.-E. Vahlne, eds., *Strategies in Global Competition*, London: Groom Helm 1988, pp. 84–103.
- Eccleston, Bernard, *State and Society in Post- War Japan*, Cambridge: Polity Press 1989.
- Economic Planning Council, *Taiwan Statistical Yearbook*, Taipei: Economic Planning Council 1977; 1982; 1988.
- Ehrenberg, Richard, *Capital & Finance in the Age of the Renaissance. A Study of the Fuggers and Their Connections*, Fairfield, NJ: Augustus M. Kelly 1985.
- Eichengreen, Barry, "International Monetary Instability Between the Wars: Structural Flaws or Misguided Policies?" in B. Eichengreen, ed., *Monetary Regime Transformation*, Aldershot: Edward Elgar 1992, pp. 355–400.
- Eichengreen, Barry and Richard Fortes, "Debt and Default in the 1930s. Causes and Consequences," *European Economic Review*, 30, 1986, pp. 599–640.
- Elliott, J. H., *Imperial Spain. 1469–1716*, Harmondsworth: Penguin Books 1970a.
— *The Old World and the New 1492–1650*, Cambridge: Cambridge University Press 1970b.
- Elliott, William Y., ed., *The Political Economy of American Foreign Policy. Its Concepts, Strategy, and Limits*, New York: Henry Holt & Co. 1955.
- Emmer, P. C., "The West India Company, 1621–1791: Dutch or Atlantic?" in L. Blusse and F. Gastra, eds., *Companies and Trade*, Leiden: Leiden University Press 1981, pp. 71–95.
— "The Two Expansion Systems in the Atlantic," *Itinerario*, 15, 1, 1991, pp. 21–27.
- Emmott, Bill, *Japanophobia. The Myth of the Invincible Japanese*, New York: Random House 1993.
- Farnie, D. A., *The English Cotton Industry and the World Market, 1815–1896*, Oxford: Clarendon Press 1979.
- Favier, Jean, *Les Finances pontificates a l'epoque du grand schisme d'Occident, 1378–1409*, Paris: Boccard 1966.
- Feige, Edgar, "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economic Approach," *World Development*, 18, 7, 1990, pp. 989–1002.
- Fieldhouse, D. K., *The Colonial Empires: A Comparative Survey from the Eighteenth Century*, New York: Delacorte 1967.
- Fishlow, Albert, "Lessons from the Past: Capital Markets During the 19th Century and the Interwar Period," in M. Kahler, ed., *The Politics of International Debt*, Ithaca NY: Cornell University Press 1986, pp. 37–93.
- Franko, Lawrence G., *The European Multinationals*, New York: Harper & Row 1976.
- Frieden, Jeffry A., *Banking on the World. The Politics of American International Finance*, New York: Harper Sc Row 1987.
- Frobel, Folker, Jürgen Heinrichs, and Otto Kreye, *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialized Countries and Industrialization in Developing Countries*, Cambridge: Cambridge University Press 1980.

- Gallagher, John and Ronald Robinson, "The Imperialism of Free Trade," *Economic History Review*, 6, 1, 1953, pp. 1–15.
- Gardner, Edmund G., *Florence and its History*, London: Dent & Sons 1953.
- Gardner, Richard, *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*, New York: Columbia University Press 1986.
- Gattrell, V.A. C., "Labour, Power, and The Size of Firms in Lancashire Cotton in the Second Quarter of the Nineteenth Century," *Economic History Review*, 2nd ser., 30, 1, 1977, pp. 95–139.
- Giddens, Anthony, *The Nation-State and Violence*, Berkeley, CA: California University Press 1987.
- Gilbert, Felix, *The Pope, his Bankers, and Venice*, Cambridge, MA: Harvard University Press 1980.
- Gill, Stephen, "Hegemony, Consensus and Trilateralism," *Review of International Studies*, 12, 1986, pp. 205–21.
- , ed., *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Cambridge: Cambridge University Press 1993.
- Gill, Stephen and David Law, *The Global Political Economy: Perspectives, Problems and Policies*, Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press 1988.
- Gills, Barry and Andre G. Frank, "World System Cycles, Crises, and Hegemonic Shifts, 1700 BC to 1700 AD," *Review*, 15, 4, 1992, pp. 621–87.
- Gilpin, Robert, *U. S. Power and the Multinational Corporation*, New York: Basic Books 1975.
- *The Political Economy of International Relations*, Princeton, NJ: Princeton University Press 1987.
- Gluckman, Max, *Custom and Conflict in Africa*, Oxford: Basil Blackwell 1963.
- Glyn, Andrew, Alan Hughes, Alain Lipietz, and Ajit Singh, "The Rise and Fall of the Golden Age," in S. A. Marglin and J. B. Schor, eds., *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford: Clarendon Press 1991, pp. 39–125.
- Goldstein, Joshua S., *Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age*, New Haven, CT: Yale University Press 1988.
- Goldstein, Joshua S. and David P. Rapkin, "After Insularity. Hegemony and the Future World Order," *Futures*, 23, 1991, pp. 935–959.
- Goldstone, Jack A., *Revolution and Rebellion in the Early Modern World*, Berkeley, CA: University of California Press 1991.
- Gordon, David, "Stages of Accumulation and Long Economic Swings," in T. Hopkins and I. Wallerstein, eds., *Processes of the World System*, Beverly Hills, CA: Sage 1980, pp. 9–15.
- "The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?" *New Left Review*, 168, 1988, pp. 24–64.
- Gramsci, Antonio, *Selections from the Prison Notebooks*, New York: International Publishers 1971.

- Greenberg, Michael, *British Trade and the Opening of China 1800–1842*, New York: Monthly Review Press 1979.
- Gross, Leo, “The Peace of Westphalia, 1648–1948,” in R. A. Falk and W. H. Hanrieder, eds., *International Law and Organization*, Philadelphia: Lippincott 1968, pp. 45–67.
- Gurr, T. R., “Historical Trends in Violent Crime: Europe and the United States,” in T. R. Gurr, ed., *Violence in America*, vol. II, Beverly Hills, CA: Sage 1989, pp. 21–54.
- Gush, G., *Renaissance Armies 1480–1650*, Cambridge: Stephens 1975.
- Haggard, Stephan and Tun-jen Cheng, “State and Foreign Capital in the East Asian NICs,” in E. C. Deyo, ed., *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Ithaca, NY: Cornell University Press 1987, pp. 84–135.
- Halliday, Fred, *The Making of the Second Cold War*, London: Verso 1986.
- Harrod, Roy, *Money*, London: Macmillan 1969.
- Hartwell, R. M., “Demographic, Political and Social Transformations of China 750–1550,” *Harvard Journal of Asiatic Studies*, 42, 2, 1982, pp. 365–422.
- Harvey, David, “The Geopolitics of Capitalism,” in D. Gregory and J. Urry, eds., *Social Relations and Spatial Structures*, New York: St Martin’s Press 1985.
- *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Oxford: Basil Blackwell 1989.
- Heers, Jacques, *Genes au XVe Siecle*, Paris: SEVPEN, 1961.
- *Societe et economie a Genes (XLVe–XVe siecles)*, London: Variorum Reprints 1979.
- Helleiner, Eric, “Japan and the Changing Global Financial Order,” *International Journal*, 47, 1992, pp. 420–444.
- Henderson, W. O., *The Rise of German Industrial Power 1834–1914*, Berkeley, CA: California University Press 1975.
- Herz, J. H., *International Politics in the Atomic Age*, New York: Columbia University Press 1959.
- Hicks, John, *A Theory of Economic History*, Oxford: Clarendon Press 1969.
- Hill, Christopher, *Puritanism and Revolution*, New York: Schocken Books 1958.
- *Reformation to Industrial Revolution. A Social and Economic History of Britain, 1530–1780*, London: Weidenfeld & Nicolson 1967.
- Hill, Hal and Brian Johns, “The Role of Direct Foreign Investment in Developing East Asian Countries,” *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, 1985, pp. 355–381.
- Hill, Richard C., “Comparing Transnational Production Systems: The Automobile Industry in the USA and Japan,” *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 2, 1989, pp. 462–480.
- Hirschman, Albert, *The Strategy of Economic Development*, New Haven, CT: Yale University Press 1958.
- Hirst, Paul and Jonathan Zeitlin, “Flexible Specialization versus Post-Fordism:

- Theory, Evidence and Policy Implications," *Economy and Society*, 20, 1, 1991, pp. 1–56.
- Hobsbawm, Eric, *Industry and Empire: An Economic History of Britain since 1750*, London: Weidenfeld & Nicolson 1968.
- Hobson, John, *Imperialism. A Study*, London: George Allen & Unwin 1938.
- Hopkins, Terence K., «Note on the Concept of Hegemony,» *Review*, 13, 3, 1990, pp. 409–411.
- Hopkins, Terence and Immanuel Wallerstein (with the Research Working Group on Cyclical Rhythms and Secular Trends), "Cyclical Rhythms and Secular Trends of the Capitalist World-Economy: Some Premises, Hypotheses and Questions," *Review*, 2, 4, 1979, pp. 483–500.
- Hugill, Peter J., *World Trade since 1431. Geography, Technology, and Capitalism*, Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press 1993.
- Hymer, Stephen, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development," in J. N. Bhagwati, ed., *Economics and World Order*, New York: Macmillan 1972, pp. 113–120.
- Hymer, Stephen and Robert Rowthorn, "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge," in C. P. Kindleberger, ed., *The International Corporation: A Symposium*, Cambridge, MA: The MIT Press 1970, pp. 57–91.
- Ikeda, Satoshi, "Structure of the World-Economy 1945–1990," Binghamton, NY: Fernand Braudel Center, State University of New York 1993.
- Ikenberry, John G., "Rethinking the Origins of American Hegemony," *Political Science Quarterly*, 104, 3, 1989, pp. 375–400.
- Ingham, Geoffrey, *Capitalism Divided? The City and Industry in British Social Development*, London: Macmillan 1984.
- "Commercial Capital and British Development," *New Left Review*, 172, 1988, pp. 45–65.
- "The Production of World Money: A Comparison of Sterling and the Dollar," paper presented at the Second ESRC Conference on Structural Change in the West, Emmanuel College, Cambridge 1989.
- Israel, Jonathan, *Dutch Primacy in World Trade, 1585–1740*, Oxford: Clarendon Press 1989.
- Itoh, Makoto, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*, New York: St Martin's Press 1990.
- Jackson, Robert, *Quasi-States: Sovereignty, International Relations and the Third World*, Cambridge: Cambridge University Press 1990.
- Jameson, Fredric, "Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism," *New Left Review*, 146, 1984, pp. 53–92.
- Jenkins, Brian, *New Modes of Conflict*, Santa Monica, CA: RAND Corporation 1983.

- Jenks, Leland H., *The Migration of British Capital to 1875*, New York and London: Knopf 1938.
- Jeremy, David J., "Damming the Flood: British Government Efforts to Check the Outflow of Technicians and Machinery, 1780–1843," *Business History Review*, 51, 1, 1977, pp. 1–34.
- Jessop, Bob, "Regulation Theories in Retrospect and Prospect," *Economy and Society*, 19, 2, 1990, pp. 153–216.
- Johnson, Chalmers, *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford, CA: Stanford University Press 1982.
- "The Japanese Political Economy: A Crisis in Theory," *Ethics and International Affairs*, 2, 1988, pp. 79–97.
- Kasaba, Resat, "'By Compass and Sword!' The Meaning of 1492," *Middle East Report*, Sept.-Oct. 1992, pp. 6–10.
- Kennedy, Paul, *The Rise and Fall of British Naval Mastery*, London: Scribner 1976.
- *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, New York: Random House 1987.
- *Preparing for the Twenty-First Century*, New York: Random House 1993.
- Keohane, Robert, *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, NJ: Princeton University Press 1984a.
- "The World Political Economy and the Crisis of Political Liberalism," in J. H. Goldthorpe, ed., *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, New York: Oxford University Press 1984b, pp. 15–38.
- Keynes, John Maynard, *A Treatise on Money*, vol. II, London: Macmillan 1930.
- Kindleberger, Charles, *The World in Depression 1929–1939*, Berkeley, CA: University of California Press 1973.
- "The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820 to 1875," *Journal of Economic History*, 35, 1, 1975, pp. 20–55.
- *Economic Response. Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth*, Cambridge: Cambridge University Press 1978.
- Kirby, S., *Towards the Pacific Century. Economic Development in the Pacific Basin*, Economist Intelligence Unit Special Report 137, London: The Economist Intelligence Unit 1983.
- Knapp, J. A., "Capital Exports and Growth," *Economic Journal*, 67, 267, 1957, pp. 432–444.
- Knowles, L. C. A., *Economic Development of the Overseas Empire*, vol. I, London: Routledge & Kegan Paul 1928.
- Kojima, Kiyoshi, *Japan and a New World Economic Order*, Boulder, CO: Westview 1977.
- Kotkin, Joel and Yoriko Kishimoto, *The Third Century. America's Resurgence in the Asian Era*, New York: Ivy Books 1988.
- Krasner, Stephen, "The Tokyo Round: Particularistic Interests and Prospects for

- Stability in the Global Trading System," *International Studies Quarterly*, 23, 4, 1979, pp. 491–531.
- "A Trade Strategy for the United States," *Ethics and International Affairs*, 2, 1988, pp. 17–35.
- Kriedte, Peter, *Peasants, Landlords, and Merchant Capitalists. Europe and the World Economy, 1500–1800*, Cambridge: Cambridge University Press 1983.
- LaFeber, Walter, *The New Empire. An Interpretation of American Expansion, 1860–1898*, Ithaca, NY: Cornell University Press 1963.
- Landes, David S., "The Structure of Enterprise in the Nineteenth Century," in D. Landes, ed., *The Rise of Capitalism*, New York: Macmillan 1966.
- *The Unbound Prometheus. Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge: Cambridge University Press 1969.
- Lane, Frederic, *Venice and History*, Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press 1966.
- *Profits from Power. Readings in Protection Rent and Violence-Controlling Enterprises*, Albany, NY: State University of New York Press 1979.
- Lash, Scott, and John Urry, *The End of Organized Capitalism*, Madison: University of Wisconsin Press 1987.
- Levitt, Kari, *Silent Surrender: The American Economic Empire in Canada*, New York: Liveright Press 1970.
- Lewis, M., *The Spanish Armada*, London: Batsford 1960.
- Lichteim, George, *Imperialism*, Harmondsworth: Penguin Books 1974.
- Lipietz, Alain, *Mirages and Miracles: The Crisis of Global Fordism*, London: Verso 1987.
- "Reflection on a Tale: The Marxist Foundations of the Concepts of Regulation and Accumulation," *Studies in Political Economy*, 26, 1988, pp. 7–36.
- Lipson, Charles, "The Transformation of Trade," *International Organization*, 36, 2, 1982, pp. 417–455.
- Lomnitz, Larissa Adler, "Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model," *American Anthropologist*, 90, 1, 1988, pp. 42–55.
- Lopez, Robert S., «Hard Times and Investment in Culture,» in W. K. Ferguson *et al.*, *The Renaissance*, New York: Harper & Row 1962, pp. 29–54.
- "Quattrocento genovese," *Rivista Storica Italiana*, 75, 1963, pp. 709–727.
- *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950–1350*, Cambridge: Cambridge University Press 1976.
- Lopez, Robert S. and Irving Raymond, eds., *Medieval Trade in the Mediterranean World: Illustrative Documents*, New York: Columbia University Press 1955.
- Luzzatto, Gino, *An Economic History of Italy; from the Fall of the Roman Empire to the Beginning of the Sixteenth Century*, New York: Barnes & Noble 1961.
- McCormick, Thomas J., *America's Half Century. United States Foreign Policy in the Cold War*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press 1989.

- McIver, R. M., *The Modern State*, London: Oxford University Press 1932.
- McMichael, Philip, "Incorporating Comparison within a World-Historical Perspective: An Alternative Comparative Method," *American Sociological Review*, 55, 1990, pp. 385–397.
- McNeill, William, *The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society since A. D. 1000*, Chicago: University of Chicago Press 1984.
- Maddison, Angus, "A Comparison of the Levels of GDP per capita in Developed and Developing Countries," *Journal of Economic History*, 43, 1, 1983, pp. 227–241.
- Magdoff, Harry, *Imperialism. From the Colonial Age to the Present*, New York: Monthly Review 1978.
- Maland, D., *Europe in the Seventeenth Century*, London: Macmillan 1966.
- Mann, Michael, *The Sources of Social Power. Vol. I. A History of Power from the Beginning to A. D. 1760*, Cambridge: Cambridge University Press 1986.
- Mantoux, Paul, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, London: Methuen 1961.
- Marcus, G. J., *A Naval History of England. Vol. I. The Formative Centuries*, Boston: Little Brown 1961.
- Marglin, Stephen A. and Juliet B. Schor, eds., *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford: Clarendon Press 1991.
- Marshall, Alfred, *Industry and Trade*, London: Macmillan 1919.
- Marshall, P. J., *Bengal: The British Bridgehead. Eastern India 1740–1828*, Cambridge: Cambridge University Press 1987.
- Martines, Lauro, *Power and Imagination. City-States in Renaissance Italy*, Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press 1988.
- Massey, Doreen, *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production*, London: Macmillan 1984.
- Mathias, Peter, *The First Industrial Nation: An Economic History of Britain 1700–1914*, London: Methuen 1969.
- Mattingly, Garrett, *The Armada*, Boston, MA: Houghton Mifflin 1959.
- *Renaissance Diplomacy*, New York: Dover 1988.
- Mayer, Arno, *Political Origins of the New Diplomacy, 1917–1918*, New Haven, CT: Yale University Press 1959.
- *Dynamics of Counterrevolution in Europe, 1870–1956. An Analytic Framework*, New York: Harper & Row 1971.
- *The Persistence of the Old Regime. Europe to the Great War*, New York: Pantheon 1981.
- Mensch, Gerhard, *Stalemate in Technology*, Cambridge, MA: Ballinger 1979.
- Milward, Alan S., *The Economic Effects of the Two World Wars on Britain*, London: Macmillan 1970.
- Miskimin, Harry A., *The Economy of Early Renaissance Europe 1300–1460*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall 1969.

- Mitchell, B. R., "Statistical Appendix 1700–1914," in C. M. Cipolla, ed., *The Fontana Economic History of Europe*. Vol. IV, Part 2. *The Emergence of Industrial Societies*, London: Collins / Fontana 1973, pp. 738–820.
- *European Historical Statistics 1750–1975*, London: Macmillan 1980.
- Mjoset, Lars, "The Turn of Two Centuries: A Comparison of British and US Hegemonies," in D. P. Rapkin, ed., *World Leadership and Hegemony*, Boulder, CO: Lynne Reiner 1990, pp. 21–47.
- Modelski, George, "The Long Cycle of Global Politics and the Nation-State," *Comparative Studies in Society and History*, 20, 2, 1978, pp. 214–238.
- "Long Cycles, Kondratieffs and Alternating Innovations: Implications for U.S. Foreign Policy," in C. W. Kegley and P. McGowan, eds., *The Political Economy of Foreign Policy Behavior*, Beverly Hills, CA: Sage 1981, pp. 63–83.
- *Long Cycles in World Politics*, Seattle, WA: University of Washington Press 1987.
- Modelski, George and Sylvia Modelski, eds., *Documenting Global Leadership*, Seattle, WA: University of Washington Press 1988.
- Modelski, George and William R. Thompson, *Seapower and Global Politics, 1494–1993*, Seattle, WA: University of Washington Press 1988.
- Moffitt, Michael, *The World's Money. International Banking from Bretton Woods to the Brink of Insolvency*, New York: Simon & Schuster 1983.
- Moore, Harrington, *Social Origins of Dictatorship and Democracy. Lord and Peasant in the Making of the Modern World*, Boston: Beacon Press 1966.
- Moss, D. J., "Birmingham and the Campaigns against the Orders-in-Council and East India Company Charter, 1812–1813," *Canadian Journal of History. Annales Canadiennes d'Histoire*, 11, 2, 1976, pp. 173–188.
- Nadel, George and Perry Curtis, eds., *Imperialism and Colonialism*, New York: Macmillan 1964.
- Nef, John U., "The Progress of Technology and the Growth of Large-Scale Industry in Great Britain, 1540–1640," *The Economic History Review*, 5, 1, 1934, pp. 3–24.
- *War and Human Progress*, New York: Norton 1968.
- Neumann, Franz, *Behemoth: The Structure and Practice of National Socialism*, London: Gollancz 1942.
- Nussbaum, Arthur, *A Concise History of the Law of Nations*, New York: Macmillan 1950.
- O'Connor, James, *The Fiscal Crisis of the State*, New York: St Martin's Press 1973.
- Odaka, Konosuke, "Is the Division of Labor Limited by the Extent of the Market? A Study of Automobile Parts Production in East and Southeast Asia," in K. Ohkawa, G. Ranis, and L. Meissner, eds., *Japan and the Developing Countries: A Comparative Analysis*, Oxford: Basil Blackwell 1985, pp. 389–425.
- Offe, Glaus, *Disorganized Capitalism. Contemporary Transformations of Work and Politics*, Cambridge, MA: MIT University Press 1985. Ogle, George E., *South Korea: Dissent within the Economic Miracle*, London: Zed Books 1990.

- Okimoto, Daniel I. and Thomas P. Rohlen, *Inside the Japanese System: Readings on Contemporary Society and Political Economy*, Stanford, CA: Stanford University Press 1988.
- Ozawa, Terutomo, *Multinationalism, Japanese Style: The Political Economy of Outward Dependency*, Princeton, NJ: Princeton University Press 1979.
- “Japan,” in J. H. Dunning, ed., *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, Chichester: John Wiley 1985, pp. 155–185.
- “Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry,” *Business & the Contemporary World*, 5, 2, 1993, pp. 129–150.
- Palat, Ravi, *From World-Empire to World-Economy: Southeastern India and the Emergence of the Indian Ocean World-Economy, 1350–1650*, Ann Arbor, MI: UMI 1988.
- Pannikar, Kavalam M., *Asia and Western Dominance. A Survey of the Vasco Da Gama Epoch of Asian History 1498–1945*, London: Allen & Unwin 1953.
- Parboni, Riccardo, *The Dollar and its Rivals*, London: Verso 1981.
- Parker, Geoffrey, *The Dutch Revolt*, Ithaca, NY: Cornell University Press 1977.
- Parker, Geoffrey and Lesley Smith, eds., *The General Crisis of the Seventeenth Century*, London: Routledge & Kegan Paul 1985.
- Parry, J. H., *The Age of the Reconnaissance. Discovery, Exploration and Settlement*, Berkeley, CA: California University Press 1981.
- Payne, P. L., *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*, London: Macmillan 1974.
- Perez, Carlota, “Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems,” *Futures*, 15, 5, 1983, pp. 357–375.
- Phelps Brown, E. H., “A Non-Monetarist View of the Pay Explosion,” *Three Banks Review*, 105, 1975, pp. 3–24.
- Phillips, Kevin, *Boiling Point. Republicans, Democrats, and the Decline of Middle-class Prosperity*, New York: Random House 1993.
- Piore, Michael J. and Charles F. Sable, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books 1984.
- Pirenne, Henri, “Stages in the Social History of Capitalism,” in R. Bendix and S. Lipset, eds., *Class, Status and Power: A Reader in Social Stratification*, Glencoe, IL: The Free Press 1953, pp. 501–517.
- Platt, D. C. M., “British Portfolio Investment Overseas before 1820: Some Doubts,” *Economic History Review*, 33, 1, 1980, pp. 1–16.
- Pollard, Sidney, “Fixed Capital and the Industrial Revolution in Britain,” *Journal of Economic History*, 24, 1964, pp. 299–314.
- “Capital Exports, 1870–1914: Harmful or Beneficial?” *Economic History Review*, 2nd ser., 38, 1985, pp. 489–514.
- Portes, Alejandro, “Paradoxes of the Informal Economy: The Social Basis of Unregulated Entrepreneurship,” in N. J. Smelser and R. Swedberg, eds., *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton University Press 1994, in press.

- Portes, Alejandro, Manuel Castells, and Lauren A. Benton, eds., *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press 1989.
- Postma, Johannes Menne, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade, 1600–1815*, Cambridge: Cambridge University Press 1990.
- Rapkin, David P., "The Contested Concept of Hegemonic Leadership," in D. P. Rapkin, ed., *World Leadership and Hegemony*, Boulder, CO: Lynne Reiner 1990, pp. 1–19.
- Reich, Robert, *The Work of Nations. Preparing Ourselves for 21st-century Capitalism*, New York: Random House 1992.
- Riley, James C., *International Government Finance and the Amsterdam Capital Market 1740–1815*, Cambridge: Cambridge University Press 1980.
- Romano, Ruggiero, "Between the Sixteenth and the Seventeenth Centuries: The Economic Crisis of 1619–1622," in G. Parker and L. M. Smith, eds., *The General Crisis of the Seventeenth Century*, London: Routledge & Kegan Paul 1985, pp. 165–225.
- Rosenau, James N., *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*, Princeton, NJ: Princeton University Press 1990.
- Rosenberg, Hans, "Political and Social Consequences of the Great Depression of 1873–1896 in Central Europe," *Economic History Review*, 13, 1943, pp. 58–73.
- Rostow, Walt W., *The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto*, Cambridge: Cambridge University Press 1960.
- Rubinstein, W. D., "Wealth, Elites, and the Class Structure of Modern Britain," *Past and Present*, 76, 1977, pp. 99–126.
- Rueff, Jacques, *The Age of Inflation*, Chicago: Regenery 1964.
- Ruggie, John G., "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order," *International Organization*, 36, 2, 1982, pp. 379–415.
- "Continuity and Transformation in the World Polity: Toward a Neorealist Synthesis," *World Politics*, 35, 2, 1983, pp. 261–285.
- "Territoriality and Beyond: Problematizing Modernity in International Relations," *International Organization*, 47, 1, 1993, pp. 139–174.
- Sable, Charles and Jonathan Zeitlin, «Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization», *Past and Present*, 108, 1985, pp. 133–176.
- Said, Edward W., *Culture and Imperialism*, New York: Knopf 1993.
- Sassen, Saskia, *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*, Cambridge: Cambridge University Press 1988.
- Saul, S. B., *Studies in British Overseas Trade, 1870–1914*, Liverpool: Liverpool University Press 1960.

- “The Engineering Industry,” in D. H. Aldcroft, ed., *The Development of British Industry and Foreign Competition, 1875–1914: Studies in Industrial Enterprise*, London: Allen & Unwin 1968, pp. 186–237.
- *The Myth of the Great Depression, 1873–1896*, London: Macmillan 1969.
- Sayers, R. S., *Lloyds Bank in the History of English Banking*, Oxford: Clarendon Press 1957.
- Schama, Simon, *The Embarrassment of Riches. An Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*, Berkeley, CA: University of California Press 1988.
- *Citizens: A Chronicle of the French Revolution*, New York: Knopf 1989.
- Schevill, Ferdinand, *History of Florence: from the Founding of the City through the Renaissance*, New York: Harcourt, Brace 8c Co. 1936.
- Schumpeter, Joseph, *Imperialism – Social Classes*, New York: Meridian 1955.
- Schurmann, Franz, *The Logic of World Power. An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*, New York: Pantheon 1974.
- Scott, A. J., *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*, London: Pion 1988.
- Semmel, Bernard, *The Rise of Free Trade Imperialism*, Cambridge: Cambridge University Press 1970.
- Sereni, A. P., *The Italian Conception of International Law*, New York: Columbia University Press 1943.
- Servan-Schreiber, J.-J., *The American Challenge*, New York: Athaeneum 1968.
- Shaw, W. A., *The History of Currency 1252 to 1894*, New York: Putnam’s 1896.
- Silver, Beverly J., “Class Struggle and Kondratieff Waves, 1870 to the Present,” in A. Kleinknecht, E. Mandel, and I. Wallerstein, eds., *New Findings in Long Wave Research*, New York: St Martin’s Press 1992, pp. 279–296.
- “World-Scale Patterns of Labor-Capital Conflict: Labor Unrest, Long Waves and Cycles of Hegemony,” *Review*, 18, 1, 1995, in press.
- Skinner, W. G., “The Structure of Chinese History,” *Journal of Asian Studies*, 44, 2, 1985, pp. 271–292.
- Sklar, Martin J., *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890–1916. The Market, the Law, and Politics*, Cambridge: Cambridge University Press 1988.
- Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols, London: Methuen 1961.
- Smitka, Michael J., *Competitive Ties. Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*, New York: Columbia University Press 1991.
- Stallings, B., “The Reluctant Giant: Japan and the Latin American Debt Crisis,” *Journal of Latin American Studies*, 22, 1990, pp. 1–30.
- Stedman Jones, Gareth, “The History of US Imperialism,” in R. Blackburn, ed., *Ideology in Social Science*, New York: Vintage 1972, pp. 207–237.
- Steensgaard, Niels, *The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century. The East*

- Indian Companies and the Decline of the Caravan Trade*, Chicago: The University of Chicago Press 1974.
- “Violence and the Rise of Capitalism: Frederic C. Lane’s Theory of Protection and Tribute,” *Review*, 5, 2, 1981, pp. 247–273.
- “The Seventeenth-century Crisis,” in G. Parker and L. M. Smith, eds., *The General Crisis of the Seventeenth Century*, London: Routledge & Kegan Paul, 1985, pp. 26–56.
- Steven, Rob, *Japan’s New Imperialism*, Armonk, NY: Sharpe 1990.
- Stopford, John M. and John H. Dunning, *Multinationals: Company Performance and Global Trends*, London: Macmillan 1983.
- Storper, Michael and Richard Walker, *The Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth*, Oxford: Basil Blackwell 1989.
- Strange, Susan, “The Management of Surplus Capacity: How Does Theory Stand up to Protectionism 1970s Style?” *International Organization*, 33, 3, 1979, pp. 303–334.
- *Casino Capitalism*, Oxford: Basil Blackwell 1986.
- Strange, Susan and R. Tooze, eds., *The International Management of Surplus Capacity*, London: Allen & Unwin 1982.
- Supple, Barry E., *Commercial Crisis and Change in England 1600–42*, Cambridge: Cambridge University Press 1959.
- Sylos-Labini, Paolo, “Competition: The Product Markets,” in T. Wilson and A. S. Skinner, eds., *The Market and the State: Essays in Honor of Adam Smith*, Oxford: Clarendon Press 1976, pp. 200–232.
- Taylor, Peter, “Territoriality and Hegemony, Spatiality and the Modern World-System,” Newcastle upon Tyne: Department of Geography, University of Newcastle upon Tyne 1991.
- “‘Ten Years That Shook the World’? The United Provinces as the First Hegemonic State,” Newcastle upon Tyne: Department of Geography, University of Newcastle upon Tyne 1992.
- Thompson, William R., *On Global War: Historical-Structural Approaches to World Politics*, Columbia, SC: University of South Carolina Press 1988.
- “Dehio, Long Cycles, and the Geohistorical Context of Structural Transition,” *World Politics*, 45, 1992, pp. 127–152.
- Thrift, Nigel, “The Internationalization of Producer Services and the Integration of the Pacific Basin Property Market,” in M. Taylor and N. Thrift, eds., *Multinationals and the Restructuring of the World Economy: The Geography of Multinationals*, Vol. 2, London: Croom Helm 1986, pp. 142–192.
- Tickell, Adam and Jamie A. Peck, “Accumulation, Regulation and the Geographies of Post-Fordism: Missing Links in Regulationist Research,” *Progress in Human Geography*, 16, 2, 1992, pp. 190–218.
- Tilly, Charles, “Reflections on the History of European State Making,” in C. Tilly, ed., *The Formation of National States in Western Europe*, Princeton, NJ: Princeton University Press 1975, pp. 3–83.

- *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*, New York: Russell Sage 1984.
- *Coercion, Capital, and European States, AD 990–1990*, Oxford: Basil Blackwell 1990.
- Tilly, Richard, “Germany, 1815–1870,” in R. Cameron, ed., *Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History*, New York: Oxford University Press 1967, pp. 151–182.
- Tomlinson, B. R., “India and the British Empire, 1880–1935,” *The Indian Economic and Social History Review*, 12, 4, 1975, pp. 337–380.
- Tracy, James D., *A Financial Revolution in the Habsburg Netherlands. Renten and Rentiers in the Country of Holland*, Berkeley, CA: University of California Press 1985.
- Trevor-Roper, H. R., “The General Crisis of the Seventeenth Century,” in T. Ashton, ed., *Crisis in Europe, 1560–1660*, Garden City, NY: Doubleday Anchor 1967.
- United Nations, *World Economic Survey*, New York: United Nations 1990. United Nations Center on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development. Third Survey*, New York: United Nations 1983.
- Van Alstyne, Richard W., *The Rising American Empire*, New York: Norton 1960.
- “Woodrow Wilson and the Idea of the Nation State,” *International Affairs*, 37, 1961, pp. 293–308.
- vanDoorn, Jacques, ed., *Armed Forces and Society*, The Hague: Mouton 1975.
- Van Dormael, Armand, *Bretton Woods: Birth of a Monetary System*, London: Macmillan 1978. van Leur, Jacob C., *Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History*, The Hague and Bandung: W. van Hoeve 1955.
- Veblen, Thorstein, *The Theory of Business Enterprise*, New Brunswick, NJ: Transaction Books 1978.
- Versluysen, Eugene L., *The Political Economy of International Finance*, New York: St Martin’s Press 1981.
- Vilar, Pierre, *A History of Gold and Money 1450–1920*, London: Verso 1976.
- Wakeman, Frederic, *The Fall of Imperial China*, New York: Free Press 1975.
- Wallerstein, Immanuel, *The Modern World System I. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York: Academic Press 1974a.
- “The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis,” *Comparative Studies in Society and History*, 16, 4, 1974b, pp. 387–415.
- *The Capitalist World-Economy*, Cambridge: Cambridge University Press 1979.
- *The Modern World System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600–1750*, New York: Academic Press 1980.
- *Historical Capitalism*, London: Verso 1983.
- “The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-Economy,” *International Journal of Comparative Sociology*, 24, 1–2, 1984, pp. 100–108.

- *The Modern World-System III. The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730–1840s*, New York: Academic Press 1988.
- *Unthinking Social Science: The Limits of Nineteenth-Century Paradigms*, Cambridge: Polity Press 1991.
- Walter, Andrew, *World Power and World Money. The Role of Hegemony and International Monetary Order*, New York: St Martin's Press 1991.
- Walton, John, "The Third 'New' International Division of Labor," in J. Walton, ed., *Capital and Labor in the Urbanized World*, Beverly Hills, CA: Sage 1985, pp. 3–16.
- Waltz, Kenneth N., *The Theory of International Politics*, Reading, MA: Addison-Wesley 1979.
- Washbrook, David, "South Asia, the World System, and World Capitalism," *The Journal of Asian Studies*, 49, 3, 1990, pp. 479–508.
- Weber, Max, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London: Unwin 1930.
- *General Economic History*, New York: Collier 1961.
- Weber, Max, *Economy and Society*, Berkeley, CA: California University Press 1978.
- Wilkins, Mira, *The Emergence of Multinational Enterprise*, Cambridge: Cambridge University Press 1970.
- Williams, Eric, *Capitalism and Slavery*, London: Andre Deutsch 1964.
- Williams, William A., *The Roots of the Modern American Empire: A Study of the Growth and Shaping of Social Consciousness in a Marketplace Society*, New York: Random House 1969.
- Williamson, Jeffrey G., *American Growth and the Balance of Payments 1820–1913. A Study of the Long Swing*, Chapel Hill, NC: The University of North Carolina Press 1964.
- Williamson, Oliver, *Corporate Control and Business Behavior*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall 1970.
- Wilson, Charles, *Mercantilism*, London: Routledge & Kegan Paul 1958.
- *Anglo-Dutch Commerce and Finance in the Eighteenth Century*, Cambridge: Cambridge University Press 1966.
- *The Dutch Republic and the Civilization of the Seventeenth Century*, New York: McGraw-Hill 1968.
- Wolf, Eric, *Europe and the People without History*, Berkeley, CA: University of California Press 1982.
- Wood, George Henry, "The Statistics of Wages in the Nineteenth Century. Part XIX. The Cotton Industry," *Journal of the Royal Statistical Society*, n. s., 73, part 6, 1910, pp. 585–626.
- World Bank, *World Development Report*, New York: Oxford University Press, various years.
- Woronoff, Jon, *Japan's Commercial Empire*, Armonk, NY: M. E. Sharp 1984.
- Woytinsky, W. S. and E. S. Woytinsky, *World Population and Production. Trends and Outlook*, New York: The Twentieth Century Fund 1953.

Yoshihara, Kunio, *Japanese Investment in Southeast Asia*, Honolulu: University of Hawaii Press 1978.

Yoshino, M. Y. and Thomas B. Lifson, *The Invisible Link: Sogo Shosha and the Organization of Trade*, Cambridge, MA: MIT Press 1986.

Zimmerman, L. J., "The Distribution of World Income 1860–1960," in E. de Vries, ed., *Essays in Unbalanced Growth*, The Hague: Mouton 1962, pp. 28–55.

Zloch-Christy, Iliana, *Debt Problems of Eastern Europe*, New York: Cambridge University Press 1987.

Джованни Арфи

**Долгий двадцатый век:
Деньги, власть и истоки нашего времени**

Редактор *Л. Макарова*
Оформление серии *В. Коршунов*
Верстка *С. Зиновьев*

Формат 70 × 100 1/16. Бумага офсетная. Печать офсетная
Усл. печ. л. 36,1. Уч.-изд. л. 26,5. Тираж 1100 экз.
Заказ №

Издательский дом «Территория будущего»
125009, Москва, ул. Б. Дмитровка, 7/5, стр. 2

Отпечатано в ГУП ИПП «Типография «Наука»»
121099 Москва, Шубинский пер., 6